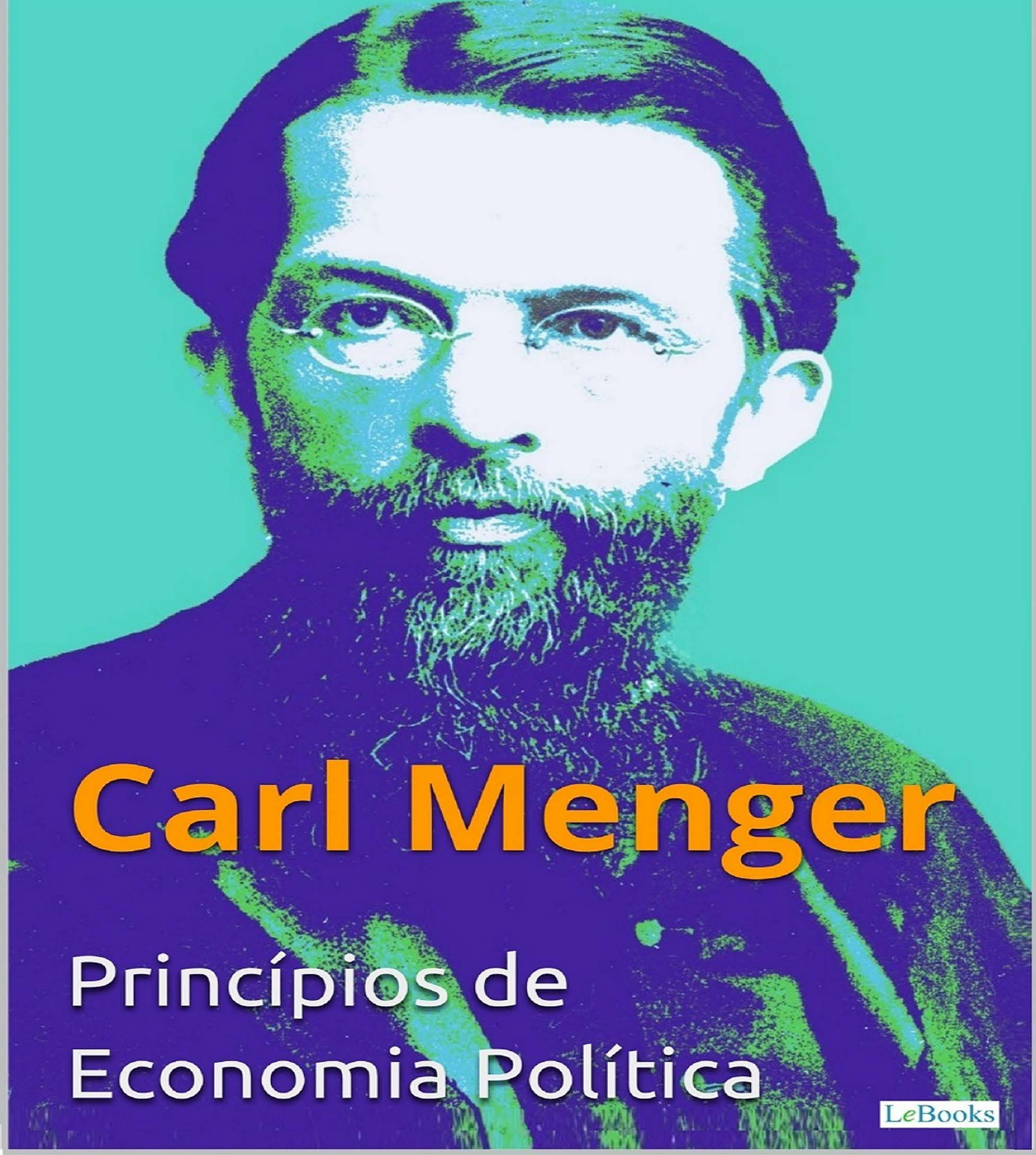
LIBERALISMO



Carl Menger

Princípios de
Economia Política

LIBERALISMO

CARL MENGER

Princípios de Economia Política

Segunda Edição

LeBooks

ISBN: 9788583861591
2017

Prefácio

Caro leitor

Seja bem-vindo a mais um título da coleção "Economia Política" que apresenta as principais ideias de homens que quebraram paradigmas e estabeleceram novos patamares no estudo da economia das nações.
Carl Menger foi um pensador de fundamental importância na evolução da economia como ciência. Foi, juntamente com William Stanley Jevons e Leon Walras, dos primeiros autores a apresentar o conceito de utilidade marginal, o que o levou a ser considerado um dos fundadores da corrente marginalista de pensamento econômico.
É também conhecido como "o pai" da escola austríaca de economia, a qual se juntaram posteriormente grandes nomes como Von Misses e Frederich Hayek.
Princípios de Economia Política é a principal obra de Menger, na qual ele apresenta o conceito de análise marginal, assim como uma abordagem radicalmente nova sobre a análise econômica, análise que ainda forma o núcleo da teoria austríaca do valor e dos preços.
A despeito de seu sólido conteúdo, esta obra é de leitura extremamente fácil e compreensível mesmo ao leitor leigo em economia. Fato que decorre do cristalino raciocínio do autor, sempre acompanhado de inúmeros e didáticos exemplos.

Trata-se de uma excelente introdução ao universo da economia política.

Dailton Felipini
LeBooks

APRESENTAÇÃO:

Sobre o Autor



Carl Menger nasceu em Nowy Sącz, Império Austríaco, em 23 de fevereiro de 1840 e faleceu em Viena, Áustria, em 26 de fevereiro de 1921. Foi um brilhante economista, considerado o fundador da escola austríaca de economia, e desenvolveu a teoria da utilidade marginal.

Menger era descendente de uma antiga família austríaca que incluía artesãos, músicos, funcionários públicos e oficiais do exército, todos os quais haviam emigrado da Bohemia uma geração antes do nascimento. Seu pai, Anton, era um advogado, e sua mãe, Caroline (née Gerzabek) era filha de um rico comerciante boêmio. Ele teve dois irmãos, Anton e Max: o primeiro, um eminente autor socialista e professor na Faculdade de Direito da Universidade de Viena; e o último, um advogado e um deputado liberal no Parlamento austríaco. A família Menger tinha sido enobrecida, mas o próprio Carl deixou o título "Von" no início da idade adulta.

Menger foi professor de economia política na Universidade de Viena de 1873 a 1903.
Sua obra mais importante, na qual desenvolveu sua teoria da utilidade marginal, é *Die Grundsatze der Volkswirtschaftslehre* – "Princípios de Economia Política" publicada em 1871 mas cuja essência continua

plenamente atual.

Também deixou contribuições no campo da teoria monetária e da metodologia das ciências humanas. Uma das principais inspirações dos trabalhos de Hayek sobre ordem espontânea estão presentes nos estudos de Carl Menger, especificamente em seu livro *Investigations into the Methods of the Social Sciences*.

Segundo Yukihiro Ikeda, Menger era um protagonista moderado do liberalismo econômico em relação, aos últimos protagonistas da Escola Austríaca de Economia, como Ludwig von Mises e Friedrich Hayek. Carl Menger se baseou bastante em Adam Smith, mas relativizou a ideia de 'laissez-faire' defendida por ele. O austríaco compreendia a necessidade da competição e da ampla liberdade para a ação individual, mas também admitia a possibilidade de atuação do Estado.

Menger lançou as bases de pensamento da liberal da escola austríaca e como Hayek escreveu na sua apresentação deste livro: " …a importância da Escola Austríaca se deve inteiramente às fundações erguidas por este homem".

Sobre a obra

A obra pioneira de Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* – Princípios de Economia Política, publicada em 1871, não apenas introduziu o conceito de análise marginal, como também apresentou uma abordagem radicalmente nova sobre a análise econômica, análise que ainda forma o núcleo da teoria austríaca do valor e dos preços.

Ao contrário de seus contemporâneos William Stanley Jevons e Leon Walras, que independentemente desenvolveram conceitos de utilidade marginal durante os anos 1870, Menger preferiu uma abordagem que fosse dedutiva, teleológica, e, em um sentido fundamental, humanística. Conquanto Menger compartilhasse com seus contemporâneos a preferência pelo raciocínio abstrato, ele estava primordialmente interessado em explicar como funcionavam as ações de pessoas reais no mundo real, e não em criar representações artificiais e estilizadas da realidade.

Para Menger, a economia é o estudo das escolhas propositais dos seres humanos, uma relação entre meios e fins. Menger explica o sistema de preços como sendo o resultado de interações voluntárias e propositais entre compradores e vendedores, cada qual guiado por suas próprias e subjetivas avaliações sobre a capacidade de vários bens e serviços em satisfazer seus objetivos (o que hoje chamamos de utilidade marginal, um termo que foi posteriormente cunhado por Friedrich Von Wieser). Assim, o comércio é o resultado de tentativas deliberadas das pessoas em melhorar seu bem-estar, e não de uma "propensão inata para mascatear, permutar ou trocar", como foi sugerido por Adam Smith.

Enquanto muitos tratados econômicos contemporâneos são enfadonhos, o livro de Menger é notavelmente fácil de ler. Sua prosa é lúcida, sua análise é lógica e sistemática, e seus exemplos são claros e informativos. Princípios de Economia Política permanece uma excelente introdução ao raciocínio econômico e, para o especialista, a demonstração clássica dos princípios nucleares da Escola Austríaca.

“O valor que os bens possuem para cada indivíduo constitui a base mais importante para a determinação do preço.”

Carl Menger

Sumário

d. Caráter subjetivo da medida do valor -trabalho e valor erro

3. As leis que regem o valor dos bens de ordem superior
   a. O princípio determinante do valor dos bens de ordem superior
   b. A produtividade do capital
   c. O valor das quantidades complementares de bens de ordem superior
   d. O valor dos bens individuais de ordem superior
   e. O valor da utilização das terras e do capital, bem como da mão de obra em particular

IV – A Doutrina sobre a troca

1. Os fundamentos da troca econômica
2. Os limites da troca econômica

V – A Doutrina sobre o preço

1. A formação do preço na troca isolada
2. A formação dos preços no comércio de monopólio
   a. Formação do preço e distribuição dos bens no caso da concorrência de várias pessoas participando da aquisição de um bem individual e indivisível de monopólio.
   b. A formação do preço e a distribuição dos bens na concorrência para a obtenção de quantidades de um monopólio
   c. Influência dos preços fixados pelo monopolista sobre as quantidades do bem de monopólio em circulação e sobre a distribuição dessas quantidades entre os concorrentes.
   d. Os princípios do comércio de monopólio (política monopolista)
3. Formação do preço e distribuição dos bens no caso da bilateral
   a. A origem da concorrência
   b. Efeito das quantidades de mercadoria colocadas à venda pelos concorrentes, no tocante aos preços; efeito da formação de certos preços fixados pelos concorrentes, no tocante à venda, e, nos dois casos, no tocante à distribuição da mercadoria entre os pre
   c. Efeitos que a concorrência na oferta de um bem provoca sobre as quantidades comercializáveis e, respectivamente, sobre os preços da oferta (política de concorrência)

VI – Valor de uso e valor de troca

a. O caráter do valor de uso e do valor de troca
b. A relação entre valor de uso e valor de troca dos bens
c. Sobre a troca do fator econômico dominante na constituição do

Introdução – Friedrich Hayek

A história da Economia Política apresenta exemplos abundantes de precursores esquecidos, cuja obra, não encontrando eco em sua época, foi redescoberta somente depois que as ideias mais importantes do autor já haviam sido difundidas por outros. Essa história é também rica de notáveis coincidências de descobertas simultâneas e de casos em que determinados livros tiveram destinos especiais. Será difícil, porém, encontrar na Economia Política ou em qualquer ciência, exemplos de outro autor que obtivesse o reconhecimento universal por revolucionar as bases de uma ciência já bem desenvolvida e cujas obras, no entanto, permanecessem tão desconhecidas, como as de Carl Menger.
Dificilmente existe caso paralelo em que um livro como os Princípios de Economia Política tenha exercido influência tão duradoura e constante mas, igualmente tenha tido, por circunstâncias puramente casuais, divulgação tão restrita.
Entre os historiadores não pode haver dúvida alguma de que a posição quase única da Escola austríaca no decurso dos últimos sessenta anos com referência à evolução da Economia Política se deve quase integralmente às bases lançadas por Carl Menger.
O renome da Escola fora da Áustria e o ulterior desenvolvimento de partes importantes do sistema devem-se aos esforços de seus brilhantes seguidores -Eugen von Boehm-Bawerk e Friedrich von Wieser.
Constatar que suas ideias básicas provêm integralmente de Carl Menger no entanto. não diminui seus méritos. Se Menger não tivesse tido esses discípulos provavelmente permaneceria quase desconhecido. Talvez até compartilhasse o destino dos muitos homens de talento que anteciparam as suas ideias fundamentais: Todos foram esquecidos; também é quase certo que durante muito tempo pouca importância lhe teriam dado fora dos países de língua alemã. Por outro lado, o que é comum aos seguidores da Escola austríaca, o que faz a sua peculiaridade e o que tomou possíveis as posteriores contribuições científicas desses autores foi a adoção da doutrina de Carl Menger.
A descoberta independente e quase simultânea do princípio da utilidade marginal por William Stanley Jevons, Carl Menger e Léon Walras é fato sobejamente conhecido e torna desnecessário determo-nos no assunto.
O ano de 1871, em que apareceram a *Theory of Political Economy de Jevons*, bem como os Princípios da Economia Política de Carl Menger, é

hoje considerado por todos, e com razão, o início de uma nova época na evolução da Economia Política. Jevons já havia exposto suas ideias básicas nove anos antes, em uma conferência (publicada em 1866), a qual, porém, só despertou pouca atenção na época; Walras, por sua vez, só começou a publicar sua obra em 1874. Assim mesmo tem-se a certeza plena de que os trabalhos desses três fundadores se desenvolveram totalmente independentes uns dos outros.
Embora sejam as mesmas suas preocupações centrais ou seja, a parte do sistema à qual eles mesmos e seus contemporâneos atribuem naturalmente a maior importância -seus trabalhos diferem entre si essencialmente quanto aos respectivos caráter geral e quadro referencial de fundo, de modo que o problema mais interessante a colocar-se é a questão de como caminhos tão diversos podem levar a resultados tão parecidos.

Para compreender o fundo intelectual da obra de Carl Menger, são oportunas algumas observações sobre a situação geral da Economia Política naquela época.
Embora o quarto de século decorrido entre a data de publicação dos *Principles* de J. S. Mill (1848) e o aparecimento da nova Escola testemunhe, de múltiplas formas, os maiores triunfos da Economia Política clássica no setor prático, a validade de seus fundamentos, sobretudo a sua teoria sobre o valor era cada vez mais posta em dúvida. Para revelar as deficiências do sistema clássico talvez tenha contribuído, entre outros fatores, a própria exposição sistemática contida nos Principles de J. S. Mill, não obstante ou talvez mesmo em função da falsa satisfação do autor com o perfeito estágio da teoria sobre o valor, além da posterior revogação de outros pontos importantes de sua doutrina. Em todo caso, multiplicaram-se, na maioria dos países, as críticas ao sistema e os esforços para o encontro de uma nova visão das coisas. Todavia, em nenhum país registrou-se decadência tão rápida e tão completa da Escola Clássica da Economia Política como na Alemanha.
Sob o fogo cruzado da Escola histórica, não apenas abandonaram totalmente as doutrinas clássicas -que, aliás, nunca haviam criado raízes profundas na Alemanha -mas encararam com profunda desconfiança toda e qualquer tentativa de análise teórica. Isso, em parte, se devia a considerações de ordem metodológica. A causa principal, porém, era uma forte aversão às conclusões práticas da Escola clássica inglesa;

esta constituía um obstáculo para os esforços de reformularão do novo grupo que, com orgulho, se auto denominava "Escola étnica". Na Inglaterra, simplesmente estagnava o processo da Ciência Econômica. Ao contrário, na Alemanha surgiu uma segunda geração de economistas políticos de tendência histórica, geração que nunca chegou a familiarizar-se com o único sistema teórico bem desenvolvido existente, além de haver-se habituado a considerar inútil se não abertamente prejudicial, toda e qualquer especulação teórica.
As doutrinas da Escola clássica haviam presumivelmente caído em tal descrédito que, aos interessados em problemas teóricos, já não serviriam de possível base para inovações. Nas obras dos autores alemães de Economia Política da primeira metade do século XIX existiam, no entanto, pontos de partida que possibilitavam nova evolução. [1] Mais um dos motivos pelos quais a Escola clássica jamais lograra criar raízes na Alemanha era o seguinte: os autores alemães de Economia Política sempre tiveram consciência da existência de certas contradições inerentes a toda teoria sobre o valor dos custos ou sobre o valor do trabalho. Partindo talvez das obras de Galiani e de outros autores franceses e italianos do século XVIII, conservara-se na Alemanha uma tradição que recusava separar totalmente o valor da utilidade.
Do início do século XIX até os anos 50 e 60, uma série de autores – entre os quais Hermann talvez fosse o de maior destaque e influência (e Gossen, um pleno sucesso, permanecesse totalmente ignorado) - tentaram combinar o conceito de utilidade com o de escassez, para esclarecer o conceito de valor. Assim chegavam, frequentemente, bem perto da solução encontrada por Menger. O grande débito da obra de Menger seria, pois, para com essas especulações, que para os economistas políticos ingleses da época, voltados mais para a prática, forçosamente pareceriam fugas inúteis para o campo da Filosofia. Um exame das notas explicativas de rodapé encontradas nos Princípios da Economia Política de Menger, ou um exame do índice de autores anexo à presente edição de sua obra, revela o conhecimento extraordinariamente profundo que Menger possuía desses autores alemães, franceses e italianos, e quão ínfima é, em comparação, a influência dos clássicos ingleses sobre ele.

Provavelmente Menger supere todos os cofundadores da teoria da utilidade marginal no tocante à extensão de seu conhecimento da

bibliografia especializada - um conhecimento tão vasto que, pela reduzida idade do autor por ocasião da redação dos Princípios, só poderia ser esperado de um apaixonado colecionador de livros, estimulado por Roscher, exemplo da erudição universal.

Nele existem, todavia, surpreendentes lacunas no índice de autores citados, o que explica basicamente a diferença de ponto de partida de sua pesquisa, em relação aos de Jevons e Walras.[2] É significativo que Menger, na época em que escreveu os Princípios de Economia Política, obviamente não conhecia os trabalhos de Cournot, autor no qual parecem basear-se, direta ou indiretamente, os demais fundadores da Economia Política moderna, Walras, Marshall e possivelmente também Jevons. [3] Ainda mais surpreendente é, porém, que Menger nessa época obviamente ainda não conhecia a obra de Thünen, com a qual certamente estaria em profunda sintonia. Se, pois, por um lado se pode dizer que Menger trabalhou em circunstâncias manifestamente favoráveis à elaboração de uma análise teórica da utilidade, por outro, é inegável que, para elaborar uma teoria moderna sobre o preço, ele não dispunha da base firme e sólida com que puderam contar seus colegas, a influência de Cournot, à qual se acresce ainda, no caso de Walras, a influência de Dupuit,[4] e no caso de Marshall, a de Thünen.

Seria interessante procurar imaginar qual teria sido a evolução do pensamento de Menger, se ele tivesse travado conhecimento com os citados fundadores da análise matemática. É notável que, quanto saibamos, em parte alguma tenha feito qualquer observação sobre o valor da Matemática como instrumento para a teoria econômica,[5] embora se possa presumir que não lhe faltassem conhecimento técnico nem pendor para essa ciência. Pelo contrário é incontestável seu interesse pelas ciências naturais, e sua obra toda evidencia forte predileção pelo método dessas ciências. Também o interesse de seus irmãos, nomeadamente Anton, pela Matemática, e o fato de seu filho Karl ter-se tomado um matemático de renome, indicam a existência de um pendor para a Matemática; na família Menger. Mas, embora chegasse a conhecer, mais tarde, os trabalhos de Jevons e de Walras, bem como os de seus compatrícios Auspitz e Lieben, Menger e seus escritos sobre as questões de método,[6] nem mesmo levam em consideração o método matemático. Devemos concluir daí que, para ele, a utilidade da Matemática é duvidosa?

Entre as influências que atuaram sobre Menger durante o período decisivo para seu pensamento, não se registra nenhuma de economistas

ou políticos austríacos, simplesmente porque, na primeira metade do século XIX, a Áustria não dispunha de nenhum estudioso de Economia Política. Nas universidades frequentadas por Menger, a Economia Política era ensinada como parte da Jurisprudência, geralmente por cientistas vindos da Alemanha. Embora Menger, como aliás todos os estudiosos posteriores de Economia Política da Áustria, se tenha doutorado em ciências jurídicas, dificilmente se pode supor que tenha sido estimulado por seus professores de Economia a dedicar-se a essa ciência. E isso nos leva à sua história pessoal.

Menger nasceu a 28 de fevereiro de 1840 em Nova Sandec, na Galícia, território atualmente pertencente à Polônia. Seu pai era advogado e provinha de uma antiga família austríaca de artesãos, músicos, funcionários públicos e militares, a qual somente uma geração antes emigrara dos territórios alemães da Boêmia para as províncias do Leste. Seu avô materno,[7] comerciante da Boêmia que durante as guerras napoleônicas adquirira patrimônio considerável, comprara uma grande propriedade agrícola na Galícia ocidental. Foi ali que Carl Menger passou grande parte de sua juventude, presenciando, antes de 1848, ainda a fase final da servidão camponesa, que nessa região da Áustria se conservou durante mais tempo do que em qualquer outra parte da Europa, exceto na Rússia, Juntamente com seus dois irmãos -Anton, que mais tarde escreveu sobre Direito e Socialismo, foi renomado autor do livro Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag (O Direito à Plena Remuneração do Trabalho) e seu colega na Faculdade de Direito da Universidade de Viena, e Max, seu outro irmão, na época um conhecido parlamentar que escreveu sobre problemas sociais. Carl estudou nas Universidades de Viena (1859-1860) e Praga (1860-1863).

Depois de seu doutoramento em Cracóvia, atuou primeiro como jornalista, escrevendo para os jornais em Lemberg e mais tarde em Viena sobre assuntos diversos, mas nunca referentes apenas à Economia.[8] Após alguns anos, entrou para o funcionalismo público administrativo no Departamento de Imprensa do Conselho de Ministros, ocupando o cargo que sempre representou uma posição especial no serviço público da Áustria e atraiu muitos homens de talento.

Wieser conta que Menger um dia lhe relatou caber-lhe, entre outras coisas, a tarefa de escrever para um órgão oficial, a Wiener Zeitung, resenhas sobre a situação do mercado e que, ao estudar os relatórios de mercado, se deu conta do marcante contraste existente entre as teorias tradicionais sobre os preços e os fatos que pessoas de experiência

prática consideravam decisivos para a determinação dos preços.
Não sabemos se foi essa a razão original que levou Menger a dedicar-se ao estudo do problema da determinação dos preços, ou se – o que é mais provável – essa circunstância apenas imprimiu nova orientação aos estudos que já vinha fazendo desde os tempos de universidade.
Entretanto, é difícil pôr em dúvida que de 1867/68 até a data de publicação dos Princípios da Economia Política ele tenha trabalhado intensivamente na solução desses problemas e tenha protelado a publicação até o momento em que o sistema, como teoria, lhe parecera plenamente elaborado.[9]
Segundo consta, Menger teria dito uma vez que escrevera os Princípios em um estado de excitação doentia. Dificilmente isso significa que sua obra seja o resultado de uma inspiração repentina, e que tenha sido planejada e escrita com grande pressa. Poucos são os livros que passaram por uma preparação mais cuidadosa do que esse, e raramente qualquer esboço de ideia foi planejado e seguido mais conscienciosamente em todas as suas ramificações e detalhes. O pequeno volume editado na primavera de 1871 fora projetado de início como parte introdutória de uma obra mais extensa. Menger tratava as questões fundamentais, com relação a cuja solução não concordava com a opinião vigente, com a devida minuciosidade capaz de dar-lhe a certeza de estar construindo em terreno absolutamente seguro.
Problemas tratados nessa "primeira parte, de natureza geral" (como se lê na página em que figura o título da obra) condições que levam à ação econômica, valor de troca, preços e dinheiro.
Com base em anotações manuscritas de Menger referidas por seu filho, após mais de 50 anos, na Introdução à segunda edição sabemos que a segunda parte da obra deveria tratar de "juros, salários, renda, receita, crédito e papel-moeda", enquanto a terceira parte "aplicada" deveria tratar da teoria da produção e do comércio, e a quarta parte estaria destinada à crítica do sistema econômico vigente e à discussão de sugestões para a reforma econômica.
Seu objetivo primordial, como está expresso no Prólogo do Autor, era desenvolver uma teoria homogênea sobre o preço, capaz de explicar todos os fenômenos relativos a preços, juros, salário e renda, com base em um enfoque unitário. Todavia, mais da metade do volume se ocupa com assuntos que só preparam o caminho para essa tarefa principal que imprimiu à nova Escola sua característica peculiar, ou seja, a concepção de valor, em seu sentido subjetivo e pessoal. A esse ponto ele só chega

após revisão profunda dos conceitos fundamentais que se impõem ao trabalho de análise dos fenômenos da vida econômica.

Torna-se aqui visível a influência dos autores alemães mais antigos, que se caracterizam pela predileção por classificações algo pedantes e definições complexas. Entretanto, na pena de Menger, os veneráveis "conceitos básicos" do tradicional Manual alemão despertam para nova vida. As áridas enumerações e definições transformam-se em poderosos instrumentos de análise, na qual cada novo passo parece decorrer necessariamente do passo anterior.

Embora faltem à exposição de Menger muitas das formulações mais elegantes, como os termos e expressões mais sugestivos dos escritos de Boehm-Bawerk e Wieser, dificilmente se poderá dizer que a exposição de Menger seja de qualidade inferior às destes últimos -se não, sob muitos aspectos, até superior.

A presente Introdução não objetiva apresentar um quadro concatenado das reflexões de Menger. Existem, porém, certos aspectos – menos conhecidos e algo surpreendentes – de sua dissertação que merecem menção especial. A cuidadosa investigação inicial sobre a relação causal existente entre as necessidades humanas e os meios que servem para o atendimento das mesmas, leva, já nas primeiras páginas, à distinção - que hoje é célebre - entre bens de primeira, segunda, terceira ordem, e de ordem superior. Essa divisão, assim como o conceito – também igualmente familiar, em nossos dias – dos bens complementares, não obstante a impressão contrária e muito difundida, caracteriza bem a atenção peculiar que a Escola austríaca sempre dispensou à estrutura técnica da produção atenção essa que encontrou sua expressão mais autêntica na bem elaborada "parte propedêutica à teoria sobre o valor" que precede a discussão sobre a teoria do valor na obra de Wieser, *Theone der gesellschaftlichen Wirtschaft (1914).*

Ainda mais digno de nota é o papel dominante que, desde o início, é atribuído ao fator tempo. Existe a ideia amplamente difundida de que os representantes mais antigos da Economia Política tendiam a negligenciar esse fator. Essa impressão talvez tenha fundamento em relação aos fundadores da concepção matemática da moderna teoria do equilíbrio, mas não no caso de Menger. Para ele, desenvolver atividade econômica é antes de tudo planejar para o futuro, e sua concepção a respeito do período, ou melhor, dos períodos que a previsão humana deve abarcar em relação às várias necessidades é de grande atualidade. Não é muito fácil imaginar hoje que Menger tenha sido o primeiro a

basear a distinção entre bens livres e bens econômicos no conceito de escassez. Entretanto, como ele mesmo diz (nota 10) todos os autores alemães que antes dele utilizaram esse conceito -nomeadamente Hermann -haviam tentado basear a distinção na presença ou ausência de custos, no sentido de esforço, enquanto na bibliografia inglesa nem sequer se conhecia o conceito de escassez. Em sua acepção distintiva, o termo específico "escassez" não é empregado em lugar algum, apesar de toda a análise de Menger basear-se nesse conceito. Em lugar desse termo, Menger emprega expressões mais complicadas como "quantidade insuficiente" ou "relação econômica de quantidade".
Uma das características de toda a obra de Menger está no fato de atribuir mais importância à descrição cuidadosa de um fenômeno do que em designá-lo com um termo simples e adequado. Isso sem dúvida o impediu frequentemente de expressar-se com o vigor e a eficácia que seriam desejáveis, porém o preservou de certa unilateralidade e da tendência à simplificação excessiva à qual conduzem facilmente as fórmulas breves. O exemplo clássico disso é o fato de que Menger não inventou nem quanto saibamos utilizou o termo Grenznutzen (utilidade marginal) introduzido por Wieser; ele sempre explica o termo "valor" com a pesada mas precisa formulação "a importância que, para nós, os bens concretos ou as quantidades concretas de bens adquirem pelo fato de, no atendimento de nossas necessidades, termos consciência de depender do fato de se dispor delas".
Quanto à grandeza desse valor, Menger o descreve como igual ao da importância do atendimento menos necessário obtenível com uma porção parcial da quantidade disponível de bens.
Outro exemplo, talvez menos importante, mas significativo, do receio que Menger tinha de resumir explicações em uma só fórmula já aparece quando fala da intensidade decrescente da necessidade individual com o aumento do atendimento da necessidade. Esse fato psicológico, que, sob o nome de "lei de Gossen sobre o atendimento das necessidades", mais tarde passou a ocupar lugar supervalorizado dentro da teoria do valor, foi elogiado pelo próprio Wieser como sendo a principal descoberta de Menger; no sistema de Menger, no entanto, ocupa lugar mais adequado e menos importante: o de um dos fatores capazes de nos pôr em condições de ordenar diferentes sensações individuais de necessidade segundo seu grau de importância.
No tocante a outra questão mais interessante ainda - no contexto da teoria pura sobre o valor subjetivo - as ideias de Menger são também de

uma atualidade surpreendente. Embora ele diga, de passagem, que o valor é mensurável, suas explicações evidenciam com clareza que com isso quer dizer o seguinte: pode-se exprimir o valor de uma mercadoria qualquer colocando em seu lugar uma mercadoria de valor igual. Quanto às cifras que ele emprega para nos mostrar a escala de utilidade, afirma expressamente que não servem para mostrar a importância absoluta, mas apenas a importância relativa das necessidades e os seus exemplos, desde a introdução, evidenciam com absoluta clareza que os considera não como números cardinais, mas como números ordinais.[10]
De acordo com o princípio geral que lhe possibilitava basear a explicação do valor na utilidade, provavelmente a contribuição mais importante de Menger esteja na aplicação desse princípio ao caso no qual é necessário haver mais de um bem para garantir o atendimento de uma necessidade qualquer.
Nessa parte revelam-se os frutos da análise conscienciosa da relação causal entre os bens e as necessidades - análise essa levada a efeito nos capítulos introdutórios – e do conceito de bens complementares e bens de ordens diferentes. Ainda hoje muitos ignoram que Menger resolveu o problema da distribuição da utilidade de um produto final pelos diversos bens de ordem superior cooperantes em sua produção – o problema da alocação (Zurechnung) como o denominou mais tarde Wieser – por meio de uma teoria altamente desenvolvida da produtividade marginal. Distingue ele claramente o caso em que são variáveis as proporções nas quais dois ou mais fatores podem ser empregados para a produção de uma mercadoria qualquer, do caso em que essas proporções são invariáveis. No primeiro caso. Menger resolve o problema da alocação, dizendo que as quantidades dos diversos fatores que podem ser substituídos entre si para se ter a mesma quantidade adicional do produto devem ter valor igual, ao passo que, em se tratando do caso de proporções invariáveis, diz que o valor dos diversos fatores é determinado por sua utilidade em aplicações alternativas.
Nesta primeira parte de seu livro, dedicada à teoria do valor subjetivo - seguramente comparável aos trabalhos posteriores de Wieser. Boehm-Bawerk e outros - existe um único ponto relevante no qual Menger apresenta lacuna ponderável.
Uma teoria sobre o valor dificilmente poderá ser qualificada como completa – e por certo, jamais será convincente – quando não se esclarecer explicitamente qual é o papel que desempenham os custos

de produção na determinação do valor relativo de mercadorias diferentes.
No início de sua exposição. Menger mostra que tem consciência do problema. Promete tratar dele mais adiante. Entretanto, a promessa não é cumprida. Coube a Wieser a tarefa de desenvolver o que mais tarde se tomou conhecido como o princípio dos "opporrunity Kosten" ou como a "lei de Wieser".
Essa lei diz o seguinte: quando em qualquer tipo de produção os fatores desta entram em composição diversa, a alteração limita a quantidade disponível de mercadoria, a ponto de o valor do produto não cair abaixo do valor total dos fatores participantes da produção, nessa utilização diversa.
Tem-se suspeitado que Menger e sua Escola ficaram tão satisfeitos com a descoberta dos princípios que determinam o valor na economia de um indivíduo, que sucumbiram à tendência de aplicar esse princípio precipitadamente, incorrendo em simplificações excessivas, na explicação do preço. Essa suspeita pode ter algum fundamento com referência a certos seguidores de Menger, especialmente o jovem Wieser, mas é certamente infundada com referência à obra do próprio Menger. Sua exposição está em harmonia total com a regra mais tarde tão enfatizada por Boehm-Bawerk, de que toda explicação satisfatória do preço comporta duas etapas diferentes e separadas, das quais a explicação do valor subjetivo é apenas a primeira.
Ela constitui o fundamento para uma explicação das causas e limites da permuta entre duas ou mais pessoas. Sob esse aspecto, o método de Menger nos Princípios da Economia Política é exemplar.
O capítulo referente à doutrina sobre a troca, que antecede o capítulo sobre o preço, evidencia de maneira absolutamente clara a influência do valor (na acepção subjetiva) sobre as condições de troca sem firmar um grau de correspondência maior do que o realmente justo.
O capítulo relativo à doutrina sobre o preço propriamente dito, é dedicado ao exame cuidadoso da maneira pela qual as avaliações relativas dos participantes individuais influem nas condições de troca - primeiro, no caso de uma troca isolada, entre dois indivíduos, sob condições de monopólio e, finalmente, sob condições de concorrência -, constitui a terceira e, provavelmente, a menos conhecida contribuição principal dos Todavia, somente a leitura deste Capítulo permite compreender a unidade essencial do pensamento de Menger, o objetivo claro que a exposição do autor tem em vista, do começo ao fim.

Quanto aos últimos capítulos, que tratam dos efeitos da produção para qualquer mercado, do significado técnico do termo "mercadoria" em contraposição ao simples "bem", e dos diferentes graus de vendabilidade ou comerciabilidade, que também servem de introdução à teoria sobre o dinheiro, pouco resta a dizer.

Com efeito, as ideias contidas nesses capítulos e as fragmentárias observações sobre o capital, em capítulos anteriores, constituem as únicas partes dessa obra que Menger desenvolveu em publicações posteriores. Embora fossem contribuições de influência permanente, essas ideias só se tornaram conhecidas em sua formulação posterior e mais explícita.

O espaço relativamente grande que aqui dedicamos à análise do conteúdo dos Princípios justifica-se pela posição peculiar que essa obra ocupa, não só entre as publicações de Menger, mas entre todas as obras que assentaram as bases da Economia Política moderna. Parece-nos oportuno, nesse contexto, citar o erudito que, melhor que qualquer outro tem autoridade suficiente para avaliar os méritos de cada uma das variantes individuais da Escola moderna, ou seja, Knut Wicksell.

Foi ele o primeiro a apresentar em forma harmônica e concatenada o que de melhor se encontra nas obras dos diversos grupos, tendo-o feito com um sucesso por ninguém igualado. Referindo-se a Menger, assim se exprime Wicksell: "Sua fama baseia-se nesta obra, por meio da qual seu nome entrará na posteridade, pois sem sombra de dúvida se pode afirmar que, desde os Princípios de Ricardo, não se publicou nenhum livro - nem mesmo a obra de Jevons, brilhante mas um tanto aforística, ou a de Walras, obra infelizmente difícil - que tenha exercido sobre a Economia Política influência tão constante quanto os Princípios da Economia Política de Menger".[11]

Apesar de tudo isso, não se pode dizer que a aceitação imediata do livro de Menger tenha sido encorajante. Ao que parece, nenhum dos que emitiram um parecer, nas revistas alemãs, sobre a obra de Menger percebeu a natureza dessa importante obra.[12]. Mesmo na Áustria, a tentativa que Menger fez, no sentido de conseguir uma cátedra na Universidade de Viena com base nesse trabalho, só teve resultados positivos com dificuldade. Menger não imaginaria que, antes dele começar a dar seus cursos, deixaram os bancos da Universidade de Viena dois jovens que, de imediato, reconheceram fornecer o seu trabalho o "ponto de Arquimedes" – como o denominou Wieser – ponto a partir do qual seria possível revolucionar as bases dos sistemas então

vigentes da Economia como ciência. Eugen Von Boehm-Bawerk e Friedrich Von Wieser, os seus primeiros e entusiásticos discípulos, nunca foram seus alunos diretos e sua tentativa de divulgar as doutrinas de Menger nos Seminários dos chefes da Escola histórica mais antiga,- Knies, Roscher e Hildebrand - revelou-se infrutífera. [13]
Todavia, dentro da Áustria, Menger foi ganhando gradativamente influência apreciável. Pouco depois de sua nomeação para Docente Extraordinário em 1873, renunciou ao cargo no Conselho de Ministros - aliás para grande surpresa de seu chefe, o Príncipe Adolf Auersperg, o qual não conseguia entender como alguém pudesse trocar pela carreira universitária uma posição cheia de perspectivas para quem alimentasse os planos mais ambiciosos. [14] Entretanto, esse passo ainda não significava a despedida de Menger da vida pública. Em 1876 foi designado para ser um dos professores do infeliz príncipe herdeiro Rudolf, então com dezoito anos. Acompanhou-o durante dois anos por longas viagens através de vastas regiões da Europa, entre as quais Inglaterra, Escócia, Irlanda, França e Alemanha.
Após seu regresso, Menger recebeu em 1879 a nomeação para Professor Catedrático de Economia Política da Universidade de Viena: a partir daí passou a levar o estilo de vida tranquilo e retirado de um erudito, que viria a caracterizar a segunda metade de sua longa vida.
Nesse meio tempo em que, com exceção de algumas breves recensões de livros, Menger nada publicara, as doutrinas de seu primeiro livro começaram a despertar mais atenção. Quanto a Jevons e Walras, parece que o obstáculo principal para a aceitação de suas teorias consideradas inovadoras, com razão ou não, estava mais no método matemático que utilizavam do que na substância das teorias desses autores. Obstáculos desse tipo não existiam para a compreensão da exposição de Menger sobre a teoria do valor. No segundo decênio depois da publicação da obra, sua influência começou a difundir-se rapidamente. Ao mesmo tempo, Menger criava grande fama também como professor.
Suas preleções e Seminários atraíam sempre mais alunos, dentre os quais muitos se tornaram logo renomados estudiosos de Economia Política. Além dos já citados, merecem menção especial, entre os primeiros membros de sua Escola, seus contemporâneos Emil Sax e Johann von Komorzynski, e seus alunos Robert Meyer, Robert Zuckerkandl. Gustav Gross -e, pouco mais tarde, H. von Schullern-Schrattenhofen. Richard Reisch e Richard Schueller.

Mas, enquanto na Áustria se formava definitivamente uma Escola, os autores de Economia Política da Alemanha, mais que os de outros países, persistiam em sua atitude de rejeição. Naquela época passou a exercer sua máxima influência, na Alemanha, a Escola histórica mais jovem sob o comando de Schmoller. O Congresso de Economia Política, que havia mantido a tradição clássica, foi substituído pela recém-fundada Associação para o Desenvolvimento da Política Social. Efetivamente, a Economia Política teórica passou a ser cada vez mais banida das universidades alemãs. Por esse motivo, também a obra de Menger foi negligenciada, não porque os autores alemães considerassem falsas as suas doutrinas, mas porque consideravam inútil esse tipo de análise.

Em tais circunstâncias, era perfeitamente natural que Menger, em vez de prosseguir na elaboração de seus Princípios da Economia Política, achasse mais importante defender seu método contra a pretensão da Escola histórica, de possuir o único instrumento adequado de pesquisa. É a essa circunstância que se deve a segunda grande obra de Menger, ou seja, as *Untersuchungen ueber die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Oekonomie insbesondere* (Inquirições Sobre o Método das Ciências Sociais e da Economia Política em Especial).

Cumpre aqui lembrar que, em 1875, ano em que Menger começou a trabalhar nesse livro, bem como em 1883, quando o publicou, ainda não havia começado a amadurecer a rica safra dos trabalhos de seus alunos, trabalhos que consolidaram a posição da Escola austríaca. Possivelmente, Menger deve ter sentido ser perda de tempo dedicar-se à continuação de sua primeira obra, enquanto não estivesse resolvido o problema básico do princípio.

Em seu gênero, as Inquirições constituem uma contribuição de valor não inferior à dos Princípios da Economia Política. Como polêmica contra as pretensões da Escola histórica, de exclusividade de direitos para tratar de problemas econômicos, dificilmente o livro pode ser superado. Méritos iguais, no entanto, dificilmente podem ser atribuídos à sua exposição positiva sobre a natureza da análise teórica.

Se o motivo principal do renome de Menger estivesse nessa segunda obra, talvez tivéssemos de dar alguma razão à opinião, expressa ocasionalmente por alguns admiradores de Menger, de ser lamentável que sua atenção tivesse sido desviada do trabalho que fazia sobre os problemas concretos da Economia Política. Isso não significa que os

escritos de Menger sobre a natureza do método teórico e abstrato não tenham importância, ou não tenham exercido grande influência. Provavelmente não existe nenhuma outra obra individual que tenha contribuído tanto, como essa segunda obra do autor, para o esclarecimento da natureza específica do método científico nas ciências sociais.
A obra teve realmente influência considerável sobre os "teóricos da ciência" entre os filósofos alemães. Ao menos em nosso entender, a importância primordial dessa obra para o economista dos nossos dias está, primeiramente, na compreensão profunda da natureza dos fenômenos sociais, compreensão que resulta da discussão desses diversos enfoques metodológicos, e, em segundo lugar, em sua apresentação verdadeiramente clarificante do desenvolvimento do instrumental de conceitos com o qual devem operar as ciências sociais. A discussão de teses um tanto antiquadas – como, por exemplo, da interpretação orgânica, ou, talvez, melhor dizendo, fisiológica, dos fenômenos sociais -oferece a Menger ocasião para esclarecer a origem e a natureza das instituições sociais.

Para os economistas e sociólogos modernos, a leitura dessa obra é deveras gratificante. Das afirmações básicas contidas na obra, queremos destacar apenas uma, para ulterior discussão: a ênfase na necessidade de um método de pesquisa rigorosamente individualístico ou atomístico, como costuma dizer o autor.
Um de seus melhores seguidores, falando de Menger, certa vez disse: "Ele mesmo permaneceu sempre individualista no sentido da Economia Política clássica. Seus seguidores não o eram mais". Resta saber se essa afirmação se aplica a mais de um ou dois exemplos; de qualquer maneira ela não faz justiça ao método efetivamente utilizado por Menger. O que nos autores clássicos da Economia Política permanecia como uma espécie de mistura, um meio-termo entre postulado ético e instrumento metodológico

Menger preferiu desenvolvê-lo sistematicamente neste último sentido; e se a ênfase sobre o elemento subjetivo conseguiu ser mais completa e convincente nos escritos da Escola austríaca do que em qualquer outro dos demais fundadores da moderna ciência econômica, isso se deve sobretudo à brilhante fundamentação desenvolvida por Menger nessa

obra. Se com o seu primeiro livro Menger não conseguira despertar os autores de Economia Política da Alemanha, certamente não tinha razões de queixa por falta de reação a este segundo.
O ataque frontal à única doutrina reconhecida como válida foi percebido de imediato; além de outras recensões hostis, provocou uma réplica soberana de Gustav Schmoller, chefe da Escola, escrita em tom muito agressivo [15] Menger aceitou o desafio, respondendo apaixonadamente com o panfleto Die Irrthuemer des Historismus in der deutschen Nationaloekonomie (Os Erros do Historicismo na Economia Política Alemã -v. lll), que redigiu em forma de cartas a um amigo, nas quais arrasava sem contemplação as teses de Schmoller. O escrito acrescenta pouco às Inquirições, no tocante à substância, porém constitui a melhor demonstração da extraordinária força e brilho de expressão de que Menger é capaz, não quando se trata de uma argumentação acadêmica e complexa, mas de elaborar e ressaltar alguns pontos menos controvertidos. O duelo entre os mestres foi logo imitado pelos alunos. As hostilidades atingiram um ponto que é raro presenciar em controvérsias científicas. Do ponto de vista austríaco, a mais grave ofensa foi a praticada pelo próprio Schmoller, quando, depois da publicação do panfleto de Menger, cometeu o ato sem precedentes de se comunicar, em sua revista, que remetera imediatamente de volta ao autor o exemplar recebido para recensão, chegando até a publicar a carta ofensiva[16] com a qual iria devolvera o escrito de Menger. Para entendermos por que a preocupação com o problema do método adequado acompanhou Menger a vida inteira, devemos ter em mente o quadro das paixões desencadeadas pela controvérsia e o significado, para Menger e seus adeptos, de sua ruptura com a Escola dominante na Alemanha. Efetivamente, Schmoller chegou ao ponto de declarar publicamente que os membros da Escola "abstrata" não tinham qualificação para ensinar em uma universidade alemã, e a influência dessa declaração de Schmoller foi tão grande, que isso levou à exclusão efetiva de todos os seguidores da Escola de Menger de qualquer atividade acadêmica na Alemanha. Trinta anos depois do término da controvérsia, a Alemanha ainda era, dentre os países importantes do mundo, o que menos se deixara influenciar pelas novas ideias que a essa altura triunfavam em toda parte. Não obstante todos os ataques, foram publicados, entre 1884 e 1889 em rápida sequência, os livros que finalmente consolidaram o renome mundial da Escola austríaca. Boehm-Bawerk já publicara em 1881 seu estudo, pequeno mas

importante, sobre Rechte und Verhaeltnisse vom Standpunktder wirtschaftlichen Gueterlehre (Direitos e Condições do Ponto de Vista da Doutrina Econômica Sobre os Bens). Entretanto, somente depois da publicação simultânea da primeira parte de seu estudo teórico sobre o capital (Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien) História e Crítica das Teorias Sobre os Juros do Capital) e da obra de Wieser Ursri:prung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes (Origem e Leis Básicas do Valor Econômico) em 1884, tornou-se manifesto até que ponto esses dois autores haviam contribuído poderosamente para reforçar as doutrinas de Menger. Desses dois trabalhos, sem dúvida o de Wieser tem importância maior para a posterior evolução das ideias básicas de Menger, pois contém, com referência ao fenômeno dos custos, a aplicação da conhecida e já referida lei de Wieser sobre os custos. Dois anos mais tarde, porém, apareceram os Grundzuege einer Theorie Jes wirtshchaftlipe::.Jchen Gueterwertes (Fundamentos de uma Teoria Sobre o Valor Econômico dos Bens), de Boehm-Bawerk,[17] obra que, abstração feita da elaboração bem trabalhada, pouco acrescenta à obra de Menger e de Wieser, porém, pela clareza e força dos argumentos apresentados, contribuiu mais do que qualquer outra obra individual para difundir a teoria da utilidade marginal. No ano de 1884, dois alunos diretos de Menger, V. Mataja e G. Gross publicaram seus livros sobre o lucro empresarial, e E. Sax apresentou uma contribuição sobre o problema do método, na qual apoiava a posição básica de Menger, mas igualmente a criticava em alguns ponttos. [18]

Em 1887 apareceu a contribuição principal de Sax para a evolução da Escola austríaca, Grundlagen der theoretischen Staatswissenschaft (Fundamentos Teoréticos das Ciências Políticas), que representa a primeira tentativa completa de aplicação do princípio da utilidade marginal a problemas científico-financeiros. Também entra em cena, no mesmo ano, com uma investigação de problemas similares sobre a natureza da renda, um outro aluno de Menger, Robert Meyer.[19] Todavia, a colheita mais abundante ocorreu em 1889. Neste ano apareceram todas as seguintes obras: Positive Theorie des Kapitalzinses (Teoria Positiva Sobre os Juros do Capital) de Boehm-Bawerk, Natuerlicher Wert (Valor Natural) de Wieser,Zur Theorie des Preises (A Propósito da Teoria Sobre o Preço) de Zuckerlandl, Wert in der isolierten Wirtschaft (O Valor na Economia Isolada) de J. V. KomorzynsIII, Neuste Fortschritte der nationaloekonomischen Theorie (Os Progressos mais Recentes da Teoria da Economia Política) de E. Sax. Untersuchungen ueber Begriff

und Wesender Grundrente (Inquirições Sobre o Conceito ea Natureza da Renda da Terra), de H. V. Schullern-Schrattenhofen.[20]

Nos anos seguintes surgiram igualmente, entre os seguidores de Menger, os economistas políticos tchecos, poloneses e húngaros da monarquia áustro-húngara.

Todavia, em língua estrangeira, a exposição das doutrinas da Escola austríaca que granjeou maior sucesso foi a obra de M. Pantaleoni, Principii di Economia Pura, que teve sua primeira edição também em 1889.[21] Dentre os demais autores de Economia Polítca Italianos L. Cossa, A. Graziani e M. Mazzola adotaram a maior parte da doutrina de Menger, senão todas as suas teses.

O mesmo êxito tiveram essas doutrinas na Holanda, onde o grande estudioso da Economia Política N. G. Person adotou a doutrina da utilidade marginal em seu Manual (1884 até 1889), o qual mais tarde também foi publicado em inglês, sob o título de Principies of Economics, exercendo influência apreciável. Na França, a nova doutrina foi difundida por Ch. Gide, E. Villey, Ch. Secrétan e M. Block; nos Estados Unidos, a doutrina recebeu grande adesão por parte de S. N. Patten e Richard Ely. Também a primeira edição dos Principies de A. Marshall, publicada em 1890, revela influência muito maior de Menger e seu grupo do que se poderia supor ao ler a segunda e as demais edições dessa grande obra.[22] Nos anos seguintes, W. Smart e James Bonar, que já haviam anunciado sua adesão à Escola, tornaram a Escola austríaca ainda mais conhecida no mundo de língua inglesa.[23]

A essa altura já não eram tanto os escritos de Menger, senão mais os de seus alunos, que colhiam aplausos cada vez maiores -e isso nos reconduz à posição peculiar da obra de Menger. Fato é que a obra Princípios da Economia Política já se encontrava esgotada há muito tempo. Era de difícil acesso e Menger tanto recusava a reimpressão, como não autorizava a tradução da obra. Esperava poder, em breve, substituir o livro por um "Sistema" de Economia Política muito mais abrangente, e por isso não tinha disposição para autorizar uma nova edição sem revisão profunda.

Já que, porém, outras tarefas o solicitavam mais, adiou esse plano durante muitos anos.

A controvérsia direta de Menger com Schmoller teve final abrupto em 1884, mas a polêmica sobre o método foi levada avante por outros, e esses problemas continuavam a atrair o interesse de Menger. A oportunidade seguinte que se lhe ofereceu para tomar posição pública,

com referência à mesma, foi a nova edição do Handbuch der Polítischen Oekonomie (Manual de Economia Política) de Schoenberg, em 1885 e 1886 -uma coletânea na qual uma série de estudiosos alemães de Economia Política (a maioria deles adeptos não convictos da Escola histórica) haviam somado esforços para apresentar uma exposição sistemática sobre a Economia Política. Menger fez a apresentação dessa obra em uma revista jurídica de Viena, em artigo também publicado em separata, sob o título de Zur Kritik der politischen Oekonomie (A Propósito da Crítica da Economia Política) (1887)[24] (v. III). Na segunda parte ele discute detalhadamente a classificação das diferentes disciplinas que costumam ser enquadradas sob a designação de Economia Política tema que, dois anos mais tarde, desenvolveu exaustivamente em outro artigo, Grundzuege einer Klassifikation der Wirtschaftswissenschaften (Elementos para uma Classificação das Ciências Econômicas) (v. III, p. 185 et seqs.). [25] No decorrer desse período Menger publicou uma das outras duas contribuições que escrevera sobre o conteúdo da teoria econômica -em contraposição à Metodologia -, isto é, seu importante escrito Zur Theorie des Kapitals (A Propósito da Teoria Sobre o Capital)[26] (v. III, p. 135 et seqs.).
É certo que esse artigo se deve ao fato de Menger não concordar inteiramente com Boehm-Bawerk, no tocante à definição do conceito de capital, dada pelo autor na primeira parte (histórica referente ao capital e aos juros do capital). A exposição não tem caráter polêmico. A obra de Boehm-Bawerk só recebe elogios dele. Esses No entanto, é visível a preocupação central de sustentar, contra o conceito smithiano de "meios produzidos de produção, seu conceito abstrato de capital, isto é, do valor expresso em dinheiro e aplicável com fins lucrativos. Tanto o argumento principal de Menger - de que, após o aparecimento da mercadoria, a distinção tornou-se irrelevante - como a acentuação da necessidade de existência de uma distinção clara entre a renda fornecida pela situação real de produção e o rendimento propriamente dito, representado pelos juros, abordam problemas aos quais, até o momento, não se tem dispensado a atenção devida.
Mais ou menos nessa época (1889), os amigos de Menger quase o convenceram da necessidade de não adiar mais a publicação de nova edição de seus Princípios da Economia Política. Mas, embora de fato chegasse a escrever nova Introdução para essa edição - de cujo texto, mais de trinta anos depois, foram reproduzidos extratos na Introdução que seu filho escreveu para a segunda edição efetiva a publicação foi

novamente adiada. Pouco depois surgiu novos problemas que solicitaram a atenção de Menger e o ocuparam durante os dois anos seguintes.

Ao término dos anos 80, o persistente problema da moeda austríaca assumira tal configuração que uma reforma parecia necessária. A baixa do preço da prata fez com que o desvalorizado papel-moeda se equiparasse novamente ao padrão prata em 1878 e 1879, mas pouco depois teve-se que suspender a livre cunhagem de moedas de prata, pois o valor em prata do papel-moeda austríaco havia subido pouco a pouco, ao passo que seu valor em ouro acusava oscilações constantes. Sentia-se que nessa época - sob muitos aspectos, dos mais interessantes, na história da moeda - a situação se tornava cada vez menos satisfatória; e já que a situação financeira, pela primeira vez depois de muito tempo, permitia a previsão de um período de estabilidade, havia a expectativa geral de que o governo se encarregaria do assunto. Além disso, o Tratado de 1887 com a Hungria exigia expressamente que se constituísse, de imediato, uma comissão para discutir as medidas preparatórias necessárias ao reinício dos pagamentos à vista. Depois de um atraso considerável devido às costumeiras dificuldades políticas entre as duas partes da monarquia austro-húngara, nomeou-se a comissão, ou melhor, as comissões, uma para a Áustria e outra para a Hungria. As duas comissões reuniram-se em o março de 1892 sendo uma em Viena e a outra em Budapeste.

As deliberações da "Comissão de Enquete Sobre o Câmbio" da Áustria - cujo membro exponencial era Menger são de grande interesse, não obstante a situação histórica peculiar que os componentes da mesma se viram forçados a enfrentar. Como base para as tratativas, o Ministério de Finanças da Áustria tinha preparado, com cuidado extremo, três volumosos memoriais que contêm provavelmente a coleção mais completa que se possa encontrar em uma obra [27] de documentação sobre a história da instituição monetária do período anterior. Além de Menger, faziam parte da comissão outros notórios estudiosos de Economia Política, como Sax, Lieben e Mataja, bem como uma série de jornalistas, banqueiros e uma série de industriais, a exemplo de Benedikt, Hertzka e Taussig, todos eles familiarizados com problemas monetários; Boehm-Bawerk, então no Ministério das Finanças, era um dos representantes do governo, além de segundo Presidente da comissão. Não era tarefa da comissão elaborar um relatório, senão ouvir e discutir os pareceres de seus membros a respeito de uma série de

questões apresentadas pelo governo.[28]. Essas questões diziam respeito às bases da futura moeda, ao comportamento da circulação da moeda de prata e do papel-moeda em vigor e, no caso de se passar para o padrão ouro, à relação de permuta do então vigente florim-papel com referência ao ouro, e à natureza da nova unidade monetária a ser introduzida. Pelo domínio do problema e pela clareza de sua exposição Menger conseguiu imediatamente posição de liderança na comissão. Suas explicações mereciam a atenção geral, chegando até a provocar baixa temporária na Bolsa, distinção rara para um economista político. Sua contribuição não estava propriamente na discussão sobre o tipo de moeda a escolher -pois em geral concordava com os demais membros quanto à adoção do padrão-ouro, como solução única e adequada mas consistia antes em suas recomendações equilibradas, com referência a questões práticas, como a determinação da taxa de conversão ou da época de transição. Com razão, esse trabalho da comissão é elogiado principalmente pela avaliação dos problemas práticos ligados à transição para qualquer moeda nova, como em função da abrangência dos diferentes considerandos levados em conta.

Esse trabalho se revela extraordinariamente interessante e atual, visto que hoje quase todos os países se defrontam com problemas semelhantes.[29] O trabalho da comissão a primeira de uma série de publicações sobre problemas monetários -representou o fruto amadurecido de vários anos de estudo intensivo desses problemas.

Os resultados foram publicados, em rápida sucessão, no decurso do mesmo ano em que se publicaram mais estudos de Menger do que em qualquer outro período de sua vida. Os resultados de suas pesquisas sobre problemas austríacos em especial apareceram em duas brochuras: a primeira, Beitraege zur Wahrungsfrage in Oesterreich-Ungam (Contribuiçoes para o Problema da Moeda na Áustria-Hungria) (v. IV. p. 125 et seqs.), que trata da história das peculiaridades do problema monetário austríaco, na questão relativa ao padrão a ser introduzido, constitui uma compressa revista de uma série de artigos já editados anteriormente no mesmo ano, o outro título, "Jahrbuecher" (Anuários) de Conrad.[30] A segunda brochura intitula-se Der Uebeasgangzur Goldwaehrung. Untersuchungen ueber die Wertprobleme der Osterrel chisch-ungarischen Valutareform. (A Passagem para a moeda Ouro. Pesquisas sobre os Problemas Relativos ao Valor da Reforma Monetaria Austro-Hungara.) (Viena, 1892, v. IV, p. 189 et seqs.) Trata, essencialmente dos problemas técnicos

relacionados com a adoção da moeda-ouro, sobretudo a escolha do câmbio ou taxa de conversão adotada e os fatores que influem sobre o valor da moeda, uma vez operada a mudança.
No mesmo ano ainda se registra a publicaçao de um estudo mais geral dos problemas monetários, isto é, sem relação direta com os problemas conjunturais da época.
esse estudo constitui a terceira e última contribuição principal de Menger para a Teoria Econômica, representada pelo artigo "Geld" (Dinheiro), o qual se encontra no terceiro volume da primeira edição do Handwoerterbuchs der Staatswissenschaften (Dicionário das Ciências Político-Sociais) (v. IV, p. 1 et seqs.), que então acabara de ser publicado. Foram seus estudos profundos e abrangentes no preparo desse trabalho apurado sobre a teoria geral do dinheiro - que devem tê-lo ocupado durante dois ou três anos - os responsáveis pelo bom preparo de Menger para a discussão sobre os problemas especificamente austríacos da época. Aliás, o interesse particular pela teoria do dinheiro foi uma constante na vida de Menger. O último capítulo dos Princípios da Economia Política e diversas partes das Untersuchungen ueber die Methode contêm contribuições importantes, principalmente para o problema da origem do dinheiro. Assinalemos aqui também que, entre as numerosas recensões de livros, feitas por Menger sobretudo na época de sua juventude - recensões que costumava publicar em jornais -. figuram dois artigos muito profundos, do ano de 1873, relativos aos Essays de J. G. Caimes [31]sobre os efeitos das descobertas de ouro.
Sob muitos aspectos existe correlação estreita entre as posições mais tardias de Menger e as posições de Cairnes." Somente nessa última obra de maior fôlego, Menger deu sua contribuição para o problema básico do valor do dinheiro; mas mesmo as suas contribuições anteriores, sobretudo o capítulo relativo aos diversos graus de vendabilidade ou comerciabilidade das mercadorias, como fundamento para a compreensão das funções do dinheiro, teriam sido suficientes para assegurar-lhe um lugar de honra na história da teoria sobre o dinheiro. Até o momento em que o Prof. Mises, vinte anos mais tarde, passou a estender diretamente a linha de contribuição de Menger, o referido artigo continuou sendo a mais importante publicação da Escola austríaca sobre a teoria do dinheiro. Vale a pena analisar mais de perto as características do mencionado artigo "Geld", pois com frequência ele ainda é mal-interpretado. Supõe-se muitas vezes que a contribuição que

a Escola austríaca deu no tocante ao problema do dinheiro limitou-se a uma tentativa mais ou menos mecânica de aplicação do princípio da utilidade marginal ao dinheiro. A verdade é outra. A maior contribuição da Escola austríaca nessa área consiste em haver aplicado com decisão, à teoria do dinheiro, o enfoque subjetivo especial -o enfoque que certamente implica a análise da utilidade marginal, mas tem importância muito mais ampla e geral.

Essa realização se deve diretamente a Menger. Sua exposição sobre os diversos conceitos de valor do dinheiro, sobre as causas da permuta e sobre a possibilidade de medir o valor, bem como sua discussão sobre os fatores que determinam a procura do dinheiro, representam, em nosso entender, um progresso de extraordinária relevância, em comparação com a concepção tradicional da teoria da quantidade sob forma de agregados e valores médios.

Mesmo admitindo que Menger utiliza conceitos um tanto equívocos, como no caso da distinção entre valor de troca "interno" e "externo" do dinheiro, com que não pretende designar tipos diferentes de valor (como poderia parecer), com base nesses conceitos, mas apontar os fatores ou forças diferentes que influem no valor - essa ideia subjacente ao problema é, certamente, de uma atualidade extraordinária.

Com as publicações ocorridas no ano de 1892 [32] chega subitamente ao fim a série dos trabalhos de maior envergadura publicados durante a vida de Menger. Nas outras três décadas de vida, Menger só publicou estudos breves e ocasionais. Os mesmos figuram, todos, na lista de suas obras completas.

Durante alguns anos seguidos, essas publicações tiveram por tema problemas monetários; dentre elas destacam-se a conferência Das Golda und der heutige Stand der Valutare form (O Agio-Ouro e o Estado Atual da Reforma Monetária) (1893, v. IV, p. 308 et seqs.), um artigo "Muenzrecht" ("Direito de Cunhagem"), sobre o dinheiro e a moeda na Áustria desde 1857, artigo esse publicado no Oesterreichischen Staatswoerterbuch (Dicionário Austríaco de Termos Oficiais) (1897) e, sobretudo, seu artigo (totalmente reelaborado) sobre a doutrina do dinheiro, publicado no quarto volume da segunda edição do Handwoerter!-buchs der Staatswissenschaften (1900)[33] (Dicionário das Ciências Político-Sociais) - As últimas publicações de Menger consistem principalmente em recensões, notas bibliográficas e introduções a trabalhos de seus alunos.

O último trabalho é um necrológio de seu discípulo Boehm-Bawerk, que

faleceu em 1914. O motivo dessa aparente inatividade -nos últimos anos de vida -é manifesto. Menger queria agora concentrar-se totalmente nas tarefas que ele mesmo se havia proposto: a elaboração da obra sistemática sobre a Economia Política por tanto tempo adiada -e, além disso, um estudo abrangente e global sobre a natureza e o método das ciências sociais em geral. Dedicou todas as suas energias à execução desse intento. Ao término dos anos 90, esperava poder contar em breve com a publicação, já que partes consideráveis da obra já haviam passado pela redação definitiva. Mas o âmbito de seus interesses científicos e do trabalho que se havia proposto ampliava-se cada vez mais. Considerava necessário aprofundar-se no estudo de outras disciplinas.

A Filosofia, a Psicologia e a Etnografia absorviam cada vez mais o seu tempo, e com isso a publicação se adiava novamente. Em 1903 chegou até a abandonar suas atividades no magistério - ainda relativamente jovem, com 63 anos - para poder dedicar-se em tempo integral ao seu trabalho de pesquisa e redação.[34] Mas o trabalho já realizado nunca o satisfazia, parecendo que continuou a trabalhar em seu intento, mesmo no isolamento crescente que caracterizou sua alta idade, até vir a falecer em 1921, com 81 anos. Um exame de seus manuscritos revelou que grande parte do trabalho estava pronta para o prelo. Mas mesmo quando suas energias de trabalho já estavam em fase de franco declínio, continuou a retrabalhar e reestruturar tão profundamente seus manuscritos, que seria difícil ou até impossível qualquer tentativa de reconstrução do texto com vistas a publicação.

Parte do material, que versa sobre o objeto dos Princípios da Economia Política, já pronto para nova edição da obra, foi publicada por seu filho na segunda edição do livro, em 1923.[35] Todavia, muito material permaneceu na forma de manuscritos volumosos, porém fragmentários e desordenados, cuja publicação exigiria o trabalho diuturno e paciente de um editor dotado de grande habilidade. Ao menos para o momento, os trabalhos elaborados por Menger em seus últimos anos de vida podem ser considerados perdidos.

Para quem nem mesmo pode afirmar ter conhecido Car Menger pessoalmente por mal ter chegado a vê-lo, seria muita ousadia pretender acrescentar a esta esquematização de sua carreira científica, alguma apreciação sobre seu caráter e sua personalidade. No entanto, já que a geração atual de estudiosos de Economia Política sabe tão pouco a respeito dele, e não existindo uma biografia global sobre Menger,[36] talvez

seja oportuno esboçar o seu perfil, com base em impressões colhidas de relatos de amigos e alunos de Carl Menger, ou extraídas da tradição oral que circulava e circula ainda hoje em Viena. Evidentemente, essas impressões provêm do período da segunda metade de sua vida, ou seja, da época em que já deixara de participar ativamente da vida pública, e adotara o estilo de vida tranquila e retirada de um erudito, repartindo o tempo entre as atividades docentes e a pesquisa.

A impressão que a figura quase legendária de Menger deixou em um jovem, nas raras ocasiões ocorrentes, encontra-se bem registrada na célebre gravura de F.Schmutzer. É possível também que essa imagem de Menger se baseie tanto no magistral retrato, quanto na própria recordação deixada pelo retratado. Dificilmente se consegue esquecer aquela cabeça maciça, de testa imponente e rugas em profusão bem acentuadas. De estatura mediana, cabeleira densa e barba cerrada, Menger, na plenitude de sua vida, deve ter sido figura assaz impressionante.

Nos anos que se seguiram à sua aposentadoria estabeleceu-se entre os jovens economistas de nível acadêmico a tradição da peregrinação à casa do professor

Emérito. Ali eram recebidos por Menger, em meio a seus livros este conversava com eles sobre a vida universitária que tão bem conhecia, e da qual se havia retirado, depois que lhe dera tudo o que desejara. Até o fim Menger conservou seu interesse pela Economia Política e pela vida universitária e quando, posteriormente a vista fraca já impedia o incansável pesquisador de ler ele esperava por informações dos visitantes sobre o trabalho por eles desenvolvido. Nesses últimos anos de vida. Menger atuou como pessoa que continua seu trabalho após uma vida longa e laboriosa, não como um dever que ele mesmo se impusera, mas apenas pelo prazer puramente intelectual de movimentar-se dentro daquilo que constituía a razão de sua vida. Talvez, no final de sua vida, Menger se tenha assemelhado um pouco à imagem que o povo faz de um erudito, sem nenhum contato com a vida real. Isso, porém, de forma alguma era consequência de estreitamento de seus horizontes, mas antes, o resultado de uma decisão pessoal bem refletida, tomada na idade madura e depois de haver passado por experiências ricas e múltiplas.

Com efeito, não faltaram a Menger nem oportunidades nem distinções para tornar-se figura muito influente na vida pública, se o tivesse desejado. No ano de 1900 ele foi chamado para integrar, em caráter

vitalício, o *Herrenhaus* – Conselho do Reinado austríaco. Entretanto, pouco participou dos trabalhos desse organismo. Para ele, o mundo era muito mais objeto de consideração e pesquisa do que de ação, e somente por isso desfrutou tanto do prazer de estudá-lo e perscrutá-lo tão de perto.

E inútil procurar em suas obras escritas qualquer traço de suas opções políticas.

Na realidade, em política pendia para as posições conservadoras e o liberalismo do tipo antigo. Simpatizava, até certo ponto, com as reformas sociais, mas nunca o entusiasmo social afetou seu raciocínio frio. Sob esse aspecto e também sob outros prismas era um estranho polo oposto de seu irmão Anton, de índole apaixonada.[37]

Eis por que gerações inteiras de estudantes recordavam Menger antes de tudo como um dos mais bem-sucedidos professores universitários,[38] sendo fato notório que exercera influência considerável na vida pública de seu país.[39]

Todos os relatos são unânimes em enaltecer a clareza transparente de sua exposição. A título de exemplo, eis a impressão de um jovem estudioso americano de Economia Política, que frequentou as preleções de Menger nos semestres de inverno de 1892 e 1893: "Com seus 53 anos, o Prof. Menger desenvolve com muita facilidade seu trabalho professoral. Nas preleções, raramente recorre a anotações pessoais, a não ser para certificar-se de uma citação ou data. Tem-se a impressão de que as ideias lhe vêm ao falar. Expressa as ideias com tanta clareza e simplicidade, sublinhando-as com gestos pertinentes, que é um prazer segui-lo. O estudante sente que não é empurrado, mas conduzido e quando se chega a uma conclusão, esta não surge como algo vindo de fora, mas procede como decorrência manifesta do pensar conjunto. Dizem que quem acompanha com regularidade as preleções de Menger, não necessita de outra preparação para as provas finais de Economia Política, e não tenho dúvidas em concordar com isso. Raramente, ou mesmo nunca, ouvi um professor que tivesse a mesma capacidade de aliar a clareza e a simplicidade de expressão à profundidade filosófica. E raro serem suas preleções 'excessivamente elevadas' para os menos dotados, contendo sempre estímulos para os estudantes mais inteligentes".[40] Todos os seus alunos conservaram recordação particularmente viva da maneira sistemática, séria, profunda e abrangente com que Menger apresentava a História das Doutrinas Econômicas; vinte anos depois de sua aposentadoria, as apostilas de

suas preleções sobre a Ciência das Finanças continuavam muito procuradas como o melhor material preparatório para exame. Seus melhores dotes de professor manifestavam-se, porém, acima de tudo, em seus seminários. Estes reuniam um círculo seleto de estudantes mais adiantados e muitos doutores, graduados havia tempo. Quando a discussão versava sobre itens práticos, o seminário era organizado de maneira parlamentar, com um porta-voz principal a favor de uma posição e outro contra.

Com maior frequência adotava-se, como base para a discussão, um relatório cuidadosamente preparado, feito por um dos membros do seminário. Basicamente, Menger deixava a palavra aos estudantes, mas ajudava-os incansavelmente na preparação de seus trabalhos.

Não somente colocava sua biblioteca à disposição dos alunos, comprando até livros especiais de que necessitassem, mas dava-se também ao trabalho de ler e reler com eles o manuscrito. Discutia os principais itens e a estrutura do relatório, e até lhes "ensinava a arte da apresentação e técnica respiratória" [41]

Os novatos tinham, de início, dificuldade em entrar em contato mais íntimo com o mestre. Todavia, uma vez que este descobrisse um talento especial e admitisse o respectivo estudante no seleto grupo do seminário, não poupava nenhum esforço para apoiar e estimular o novo estudante em seu trabalho. O contato entre Menger e seu seminário não se límitava às discussões na universidade. Com frequência convidava os participantes para uma excursão dominical ao campo, ou os estimulava a acompanhá-lo numa pescaria. Com efeito, pescar com anzol era o único lazer a que se permitia. Mesmo ao fazer isso, procedia com o mesmo espírito científico que colocava em tudo; procurava dominar todos os detalhes da técnica de pescar e familiarizar-se com a bibliografia especializada sobre o assunto.

É difícil imaginar em Menger qualquer paixão real que não se relacionasse, de uma forma ou de outra, com o objetivo dominante de sua vida, o estudo da Economia Política. Além do estudo direto ele se dedicava, com não menor intensidade, a outra ocupação: colecionar lívros e cuidar de sua biblioteca. No que concerne às obras sobre Economia, sua biblioteca deve ter sido das três ou quatro mais completas, dentre as particulares. Aliás, ela não continha somente bibliografia especializada. Também as partes referentes à Etnografia e à

Filosofia eram quase tão ricas como a referente à Economia. Após sua morte, a maior parte de sua biblioteca foi para o Japão, incluindo todos os escritos sobre Economia Política e as obras de caráter etnológico, constituindo hoje uma seção independente da Biblioteca da Universidade Mercantil de Tóquio (atual Universidade Hitotsubashi). O catálogo contém mais de 20 mil títulos de obras que versam sobre Economia Política.[42]

Menger não conseguiu realizar o principal desejo acalentado na última fase de sua vida: o de levar a termo a grande obra com a qual esperava coroar todo o trabalho realizado em vida. No entanto, teve a satisfação de ver sua grande obra inicial produzir abundantes frutos. Sempre conservou o grande entusiasmo pelo objeto de seus estudos, entusiasmo que jamais esmoreceu. Uma pessoa que - segundo contam - , caso tivesse sete filhos, gostaria que todos estudassem Economia Política, deve ter encontrado em seu trabalho realização profissional fora do comum. Que Menger tinha o dom de inspirar em seus alunos entusiasmo semelhante, é testemunhado por uma plêiade de renomados pesquisadores de Economia Política que se orgulhavam de poder chamá-lo de seu Professor.

F. Hayek – Londres 1934

Dedico esta obra ao Conselheiro da Corte Real da Saxônia DR. WILHELM ROSCHER Professor de Ciências Políticas e de Economia Política na Universidade de Leipzig.

O AUTOR

Prólogo – Carl Menger

Se nossa época dispensa um reconhecimento tão geral e caloroso aos progressos verificados no campo das ciências naturais, enquanto tão pouca atenção é dispensada à nossa ciência e tanto se contesta seu valor nos setores aos quais deveria servir de base, principalmente da atividade prática, nenhuma dúvida pode restar ao observador ingênuo quanto ao motivo pelo qual isso ocorre.

Nunca houve uma época que desse aos interesses econômicos tanto destaque como a nossa; nunca, como hoje, sentiu-se tanto a necessidade de um embasamento científico para a Economia; nunca, como em nossos dias, foi tão grande a capacidade das pessoas práticas, em todos os setores da atividade humana, para tirar proveito das conquistas da ciência. Se os homens da prática, ao desenvolverem suas atividades econômicas concretas, descuidam-se das pesquisas até agora feitas pela ciência, e se baseiam simplesmente em sua experiência concreta, não o fazem por leviandade, nem por incapacidade de aproveitar os resultados da ciência, nem tampouco o fazem por orgulho, como se pretendessem recusar a ajuda que a verdadeira ciência fornece ao prático, indicando os fatos e fatores determinantes para o êxito de suas atividades concretas. O motivo dessa indiferença tão visível só pode estar no estado atual da nossa própria ciência (a Economia Política) na esterilidade dos esforços até agora feitos para descobrir os fundamentos empíricos da mesma.)

Eis por que toda nova tentativa nesse sentido -por mais fraca que seja não carece de justificativa. Pesquisar os fundamentos da Economia Política significa dedicar as forças ao cumprimento de uma tarefa intimamente ligada ao bem-estar humano, servir a um interesse público de altíssima importância, e empreender uma caminhada na qual até mesmo o erro pode ter seu mérito.

Entretanto, para que tal iniciativa mereça crédito por parte dos especialistas, por um lado não podemos deixar de dispensar cuidadosa atenção a tudo aquilo que o espírito de pesquisa já conseguiu investigar em todos os sentidos; por outro, não devemos ter medo de, com plena autonomia de julgamento, analisar criticamente as opiniões de nossos antecessores, e mesmo submeter à crítica teses que até agora eram consideradas como conquistas definitivas da nossa ciência. Pelo primeiro processo, investigaríamos a somatória de experiências

acumuladas por tantos pesquisadores exímios de todos os povos e todos os tempos a caminho de um único objetivo; pelo outro processo, renunciaríamos de antemão a toda esperança de uma reforma mais profunda dos fundamentos da Economia Política.

Evitamos esses perigos, incorporando ao nosso patrimônio intelectual as opiniões de nossos antecessores, mas sem nunca ter receio de analisá-las criticamente, de verificar as teses e teorias por meio da experiência prática, as ideias humanas por meio da natureza das coisas. Esse é o método que seguiremos na presente obra.

Na exposição que segue, procuramos reduzir os complexos fenômenos da economia humana aos elementos mais simples, ainda acessíveis à observação segura, dar a cada um desses elementos simples o peso que por natureza lhes cabe e, com base nisso, investigar novamente como os fenômenos econômicos mais complexos evoluem normalmente a partir de seus elementos mais simples.

Aplicamos, pois, o método de pesquisa utilizado nas ciências naturais, o que tem conduzido a resultados tão positivos e por isso tem sido denominado, não sem equívocos, de método das ciências naturais, quando na realidade é comum a todas as ciências baseadas na experiência, e portanto, mais adequadamente, deveria denominar-se método empírico. Essa distinção é de importância, porque todo método recebe sua natureza específica a partir do setor científico a que se aplica razão pela qual não se pode, a rigor, falar de uma orientação científico-natural no caso da Economia.

As tentativas até agora feitas no sentido de transferir pura e simplesmente as características do método das ciências naturais para a pesquisa no setor da Economia Política têm levado aos mais graves erros metodológicos, como comparar os fenômenos da Economia Política com os das ciências naturais em bases analógicas puramente externas.

"Com grande leviandade e desvario descrevem e por vezes inventam falsas semelhanças e analogias entre as coisas."

Diz Bacon, referindo-se a pesquisadores desse tipo uma frase que se aplica ainda hoje e, por mais curioso que seja, precisamente àqueles investigadores da nossa ciência que se proclamam incessantemente discípulos de Bacon, embora ignorem profundamente o espírito de seu método.

Se, para justificar tais tentativas, se disser que é tarefa de nossa época descobrir o nexo existente entre todas as ciências e a unidade superior de seus princípios supremos, permitimo-nos contestar a afirmação de que seja a vocação de nossa época encontrar a solução desse problema. Em nosso entender, jamais os pesquisadores dos vários setores da ciência perderão de vista esse objetivo comum de seus esforços, também entendemos que a solução desse problema só virá depois que se tiver investigado com o máximo de atenção cada setor científico em particular, e se tiver descoberto as leis específicas que regem cada um deles.

Compete ao leitor julgar a que resultado conduziu o método de pesquisa supra, e se de nossa parte tivemos êxito em mostrar que os fenômenos da vida econômica se regem estritamente por leis iguais às leis da Natureza. O que importa é precavermo-nos contra a opinião daqueles que negam a regularidade dos fenômenos político-econômicos em função da liberdade humana – [43] pois em se aceitando essa tese, negar-se-ia toda a Economia Política como ciência.

Se e em que condições uma coisa tem utilidade para mim, se e em que condições essa coisa representa um bem, se e em que condições é um bem econômico, se e em que condições essa coisa tem valor para mim, se e em que condições existe uma troca econômica de bens entre dois agentes econômicos, e a definição dos limites dentro dos quais, por esse processo, se chega à formação do preço -tudo isso independe da minha vontade, na mesma medida em que uma lei da Química independe da vontade do químico que pesquisa e analisa. A opinião acima, portanto, repousa sobre um erro facilmente reconhecível no tocante ao âmbito específico da Economia Política.

A Economia Política, enquanto ciência teórica, não se ocupa com propostas práticas para o agir econômico, mas trata das condições em que os homens desenvolvem suas atividades no atendimento às suas necessidades.

A Economia Política como ciência teórica está para o agir concreto das pessoas engajadas nas atividades econômicas assim como a Química está para a atividade do químico prático; o argumento da liberdade humana pode ser uma objeção contra a plena regularidade das atividades econômicas, nunca porém contra a regularidade de fenômenos totalmente independentes da vontade humana que constituem a condição para o êxito da atividade econômica humana. Ora, é precisamente este o objeto da Economia Política.

Dedicamos atenção especial à investigação do nexo causal entre os fenômenos econômicos ligados a produtos e os respectivos fatores de produção. Não o fazemos apenas por constatar a existência de uma teoria abrangente do preço, de perspectiva unitária, correspondente à natureza das coisas e englobando todos os tipos de fenômeno monetário a ele referentes (a exemplo do juro de capital, remuneração pelo trabalho, renda decorrente do aproveitamento do solo etc.), mas inclusive em razão das importantes informações que com isso adquirimos sobre vários outros processos e eventos econômicos até hoje inexplicados. É precisamente nesse setor da Economia Política que aparece com maior evidência a regularidade dos fenômenos da vida econômica.
Constitui para nós motivo de alegria especial constatar que o que aqui elaboramos sobre a doutrina geral da Economia Política em grande parte é compartilhado pela mais recente evolução da economia nacional alemã, portanto, a reforma que aqui tentamos dos princípios supremos da Economia Política se baseia nos fundamentos de predecessores, em fundamentos criados quase exclusivamente pela diligência e aplicação de autores alemães.

Desejaríamos, portanto, que também este nosso escrito fosse considerado como uma saudação amiga de um colega da Áustria que persegue o mesmo ideal, como modesto eco dos estímulos científicos que a nós austríacos têm vindo da Alemanha, por intermédio de tantos eruditos exímios que esse país nos tem enviado e de seus excelentes escritos, que tanto nos têm enriquecido.

Dr. Carl Menger

I – Doutrina geral sobre os bens

1. A natureza dos bens

Todas as coisas são regidas pela lei da causa e do efeito. Esse grande princípio não sofre exceção; seria inútil procurar exemplo contrário no âmbito empírico. O progresso do desenvolvimento não tende a anular ou enfraquecer esse princípio, mas antes a confirmar sempre mais sua validade, ampliando cada vez mais o âmbito de sua aplicação; portanto o reconhecimento incondicional e crescente desse princípio está ligado ao próprio progresso humano.
Também a nossa própria personalidade – e cada estado da mesma – enquadra-se nesse encadeamento da causalidade universal a nossa passagem de um estado para outro é incogitável fora dessa lei. Se, portanto, quisermos passar do estado de necessidade para o estado de satisfação dessa necessidade, deve haver causas suficientes que levem a essa mudança de estado em outros termos ou esse estado de necessidade é eliminado pejas forças existentes em nosso próprio organismo, ou então agem sobre nós coisas externas e por sua natureza são aptas a colocar-nos naquele estado que denominamos de satisfação de nossas necessidades.
As coisas capazes de serem colocadas em nexo causal com a satisfação de nossas necessidades denominam-se utilidades e denominam-se bens na medida em que reconhecemos esse nexo causal e temos a possibilidade e capacidade de utilizar as referidas coisas para satisfazer efetivamente às nossas necessidades. [44]

Para que uma coisa se transforme em um bem, ou, em outros termos, para que uma coisa adquira a qualidade de bem, requer-se, portanto, a convergência dos quatro pressupostos seguintes:

1. A existência de uma necessidade humana.
2. Que a coisa possua qualidades tais que a tornem apta a ser colocada em nexo causal com a satisfação da referida necessidade.
3. O reconhecimento, por parte do homem, desse nexo causal entre a referida coisa e a satisfação da respectiva necessidade.

4. O homem poder dispor dessa coisa, de modo a poder utilizá-la efetivamente para satisfazer à referida necessidade.

Somente se essas quatro condições se verificarem simultaneamente, uma coisa pode transformar-se em bem; onde faltar qualquer uma dessas condições, uma coisa não pode ser caracterizada como bem; mesmo que a coisa possuísse essa qualidade de bem, perdê-la-ia no próprio momento em que deixasse de existir qualquer uma das quatro condições acima. [45]

Por conseguinte, uma coisa perde sua qualidade de bem, primeiramente, quando, em virtude de uma mudança ocorrente na área das necessidades humanas, já não existe nenhuma necessidade à qual a respectiva coisa tenha aptidão para satisfazer.

Em segundo lugar, uma coisa perde sua qualidade de bem sempre que, em virtude de uma mudança ocorrida em suas características, perde sua aptidão de colocar-se em nexo causal com a satisfação de necessidades humanas.

Em terceiro lugar, uma coisa perde sua qualidade de bem quando a pessoa passa a desconhecer o nexo causal existente entre a coisa e a satisfação das necessidades humanas.

Em quarto lugar, uma coisa perde sua qualidade de bem quando as pessoas perdem o poder de dispor da mesma, de maneira a não mais poder utilizá-la para atender imediatamente às suas necessidades, e os meios para passar novamente a dispor dessa coisa.

Uma situação peculiar ocorre no caso de coisas que, embora não apresentem nenhum nexo causal com a satisfação de necessidades humanas, são tratadas como bens pelos homens. Isso acontece quando se atribuem às coisas qualidades e, em consequência, as decorrências destas, que na verdade não possuem, ou quando se supõe, erroneamente, existirem necessidades humanas na realidade inexistentes.

Nos dois casos o nosso julgamento depara com coisas que, não na realidade mas na opinião das pessoas, estão naquela relação que, como acima descrevemos, fazem com que a coisa adquira as qualidades de bem.

Pertencem à primeira categoria dessas coisas a maior parte dos artigos de beleza e amuletos, a maioria dos remédios ainda hoje em dia ministrados a doentes entre os povos primitivos, as varinhas de condão, as bebidas afrodisíacas e similares; com efeito, nenhuma dessas coisas

é adequada para satisfazer realmente às necessidades humanas para as quais são empregadas. À segunda categoria pertencem remédios para doenças que na realidade nem sequer existem, objetos, ídolos, edificações etc., a exemplo dos que são utilizados pelos povos pagãos para o culto de seus falsos deuses, instrumentos de tortura e similares. Coisas desse tipo, que simplesmente derivam sua qualidade de bem a partir de propriedades imaginárias, ou então de necessidades humanas imaginárias, podemos denominar bens imaginários. [46]

Quanto mais elevada for a cultura de um povo e quanto mais profundamente os homens investigarem a sua própria natureza, tanto menor será o número de bens imaginários; temos uma prova do nexo entre o conhecimento verdadeiro, isto é, o saber, e o bem-estar humano no fato de que -como demonstra a experiência -precisamente os povos mais pobres em bens verdadeiros são em geral os mais ricos em bens imaginários.

Revestem-se de interesse científico peculiar também aqueles bens que alguns economistas englobam em uma categoria específica de bens, sob a denominação "relações", Fazem parte dessa categoria firmas, clientes, monopólios, direitos editoriais, patentes, direitos autorais. Alguns autores englobam aqui também as relações familiares de amizade, de amor, comunidades eclesiásticas e científicas etc. Embora se possa reconhecer que algumas dessas relações não atendem às exigências para serem consideradas "bens". Outras há - por exemplo firmas, monopólios, direitos editoriais, clientelas e similares - que constituem autênticos bens conforme atesta o simples fato de que deparamos frequentemente com esses bens no comércio. Se, não obstante isso, o autor mais familiarizado com esse assunto[47] reconhece que a existência dessas relações como bens constitui algo de estranho e ao observador sem preconceitos se afigura como anomalia, acreditamos que a razão real disso seja algo de mais profundo que o realismo característico de nosso tempo, o qual só reconhece como bens as coisas e forças materiais (bens-coisas e prestação de serviços).

Da parte dos juristas, já se realçou várias vezes que o nosso idioma (o alemão) não dispõe de nenhum termo para designar as "ações úteis" (nuetzliche Handlungen) de modo geral, mas somente para "prestação de serviços" (Arbeitsleistungen).

Ora, existe uma série de ações, e mesmo de simples omissões, as quais, embora não se possam denominá-las "prestação de serviços", não deixam de ser decididamente úteis para certas pessoas, podendo

até revestir-se de valor econômico apreciável.

O fato de alguém comprar suas mercadorias em minha loja, ou de solicitar meus préstimos de advogado, certamente não constitui uma prestação de serviços por parte dessa pessoa, porém constitui uma ação útil para mim; e o fato de um médico bem situado na vida, que mora em uma pequena cidade do interior na qual além dele só existe outro médico -, abandonar o exercício de sua profissão tampouco pode ser denominado prestação de serviços por parte dele, e no entanto representa, para o segundo médico, uma omissão altamente útil, pois lhe dá o monopólio na localidade.

O fato de um número maior ou menor de pessoas (por exemplo, de clientes) praticar regularmente tais ações, as quais se tornam úteis a determinada pessoa (ao dono de uma mercearia, por exemplo), não altera a natureza dessas ações, assim como o fato de alguns ou de todos os habitantes de uma localidade, ou de um país, deixarem de praticar voluntariamente ou sob coação jurídica certos atos cuja omissão é útil a determinada pessoa (monopólios naturais ou jurídicos, direitos editoriais, reserva de mercado etc.) de forma alguma muda a natureza dessas omissões úteis.

Por conseguinte, o que denominamos clientela, público, monopólios etc. são, do ponto de vista econômico, ações úteis, ou seja, respectivamente, omissões de terceiros, enquanto no caso, por exemplo, de firmas, conjuntos de bens reais, de prestação de serviços e outras ações úteis, estas são simples omissões.

Mesmo relações de amizade e de amor, comunidades religiosas e similares constituem manifestamente ações ou omissões úteis de terceiros. Se essas ações ou omissões úteis forem tais que possamos dispor das mesmas -como é o caso, por exemplo, de clientelas, firmas, direitos de monopólio etc. não se vê motivo para negar às mesmas a qualidade de bem, sem recorrer ao conceito obscuro de "relações" e sem ter que contrapo-las aos demais bens como categoria especial. De nossa parte, preferimos distinguir a totalidade dos bens em duas categorias: os bens reais (bens-coisas -incluindo todas as forças da Natureza na medida em que são bens) e as ações humanas úteis (respectivamente omissões), dentre as quais a mais importante é a prestação de serviços.

2. O nexo causal existente entre os bens

Antes de tudo, parece-me da mais alta importância que, na Economia Política, se conheça com clareza o nexo causal dos bens, pois, como acontece em todas as outras ciências, o progresso verdadeiro e duradouro só terá início no momento em que considerarmos os objetos de nossa observação científica não mais simplesmente como fenômenos isolados, mas nos empenharmos em investigar o nexo causal que existe entre esses objetos e as leis que os regem. O pão que degustamos, a farinha da qual fazemos o pão, o trigo que trituramos para transformá-lo em farinha, o campo no qual cresce o trigo, todas essas coisas constituem bens. Mas esse conhecimento não é suficiente para nossa ciência; é necessário, como acontece com as demais ciências empíricas, que nos empenhemos em ordenar e concatenar as coisas segundo critérios internos, em conhecer o lugar que cada uma delas ocupa no encadeamento causal dos bens, e em pesquisar as leis que as comandam, sob esse aspecto.

Na medida em que depende da satisfação de nossas necessidades, nosso bem-estar está assegurado quando dispomos dos bens necessários para o atendimento direto e imediato das mesmas. Se, por exemplo, possuirmos a necessária quantidade de pão, está diretamente em nosso poder o atendimento à nossa necessidade de alimentação; portanto, o nexo causal entre o pão e a satisfação de uma de nossas necessidades é um nexo direto e imediato, não havendo dificuldade alguma em demonstrar que, no caso, o pão tem todas as características de um bem, com base nos princípios expostos no parágrafo anterior. À mesma avaliação estão sujeitos os demais bens que possamos utilizar diretamente para a satisfação de nossas necessidades, da mesma forma que utilizamos as bebidas, as peças de vestuário, os objetos de adorno e outros similares.

Com isso, porém, não se esgota a série de coisas que reconhecemos como bens. Além desses bens, que por motivo de brevidade passaremos a denominar bens de primeira ordem, deparamos na Economia com grande número de outras coisas que não podemos colocar em nexo causal direto e imediato com a satisfação das nossas necessidades, apesar de sua qualidade de bem ser tão incontestável como a dos bens de primeira ordem. Assim, observamos em nossos mercados, além do pão, e dentre outros bens capazes de satisfação imediata de nossas necessidades, igualmente quantidades de farinha, de combustíveis e de sal; observamos também, no comércio diário, os dispositivos e instrumentos que servem para fazer pão, como também a

prestação de serviços qualificados, necessária para fazer o pão. Todas essas coisas -ou ao menos a grande maioria delas -não são capazes de atender direta e imediatamente às necessidades humanas; com efeito, a que necessidade humana concreta atenderíamos diretamente, com a prestação de serviços de um auxiliar de padeiro, com um forno de cozer pão, ou com certa quantidade de farinha como a que se compra no mercado?

Se, não obstante isso, essas coisas são consideradas bens na Economia, tanto quanto os bens de primeira ordem, isso se deve ao fato de servirem para produzir pão e outros bens de primeira ordem, sendo, portanto, capazes de atender de modo indireto às necessidades humanas -embora, via de regra, não sejam capazes de atendimento imediato de tais necessidades. O mesmo ocorre com milhares de outras coisas que, apesar de não serem capazes de satisfazer diretamente às necessidades humanas, servem para produzir bens de primeira ordem, podendo dessa forma ser colocadas em nexo causal direto com a satisfação de necessidades humanas.

Com isso está demonstrado que a relação que fundamenta a qualidade de "bem" destas e de semelhantes coisas que denominamos bens de segunda ordem é essencialmente a mesma que a dos bens de primeira ordem; pois a diferença existente, no caso -de que os bens de primeira ordem têm nexo causal e imediato com a satisfação de necessidades humanas, ao passo que os de segunda ordem têm nexo causal apenas indireto com a satisfação de tais necessidades não acarreta nenhuma diferença quanto à própria natureza dessa relação, já que a condição para a coisa ser um bem é haver nexo causal entre a coisa e o atendimento da necessidade humana, não sendo preciso para tanto que tal nexo seja direto ou imediato. Seria fácil mostrar que, com isso, não esgotamos ainda a lista de coisas que podem ser qualificadas como bens; que, para permanecermos nos exemplos acima citados, os moinhos de cereais, o trigo, o centeio e os serviços necessários para produzir a farinha representam bens de terceira ordem e os campos de trigo, os instrumentos e dispositivos necessários para o processamento do trigo, os serviços :dos agricultores constituem bens de quarta ordem. Com isso, acreditamos ter ficado claro o que queremos aqui expressar.

No parágrafo anterior vimos que o nexo causal de uma coisa com a satisfação de necessidades humanas é uma das condições para essa coisa constituir um bem.

A ideia que procuramos até agora expor no presente parágrafo pode,

pois, resumir-se no seguinte: não é condição para que uma coisa tenha qualidade de bem poder ser colocada em nexo causal imediato com a satisfação de necessidades humanas.
Ficou também demonstrado que, entre esses bens que têm nexo causal apenas indireto com o atendimento de necessidades humanas, existe uma diferença (embora sem afetar a qualidade básica do "bem"), na medida em que essas coisas têm nexo causal, ora mais direto, ora menos direto, com o atendimento de nossas necessidades, e sob esse aspecto temos distinguido entre bens de primeira, de segunda, de terceira, de quarta ordem etc.
Contudo, também aqui é necessário precavermo-nos de antemão contra uma compreensão errônea do que dissemos. Ao falarmos daquilo que faz com que uma coisa seja um bem, já dissemos que, no caso, não se trata de uma propriedade inerente aos bens. A mesma observação cabe fazer aqui, ao tratarmos da ordem que um bem ocupa no nexo causal dos bens. Também essa ordem indica somente que certo bem, no tocante a determinada utilização do mesmo, tem nexo causal ora mais próximo, ora mais afastado, com a satisfação de uma necessidade humana, não representando, portanto, algo inerente ao próprio bem, nem, muito menos, uma propriedade do mesmo.
O que importa aqui não são os números de ordem pelos quais classificamos e ordenamos entre si os diversos bens -neste parágrafo e no próximo -, ainda que esses números nos sirvam de subsídio para a exposição de assunto tão complexo quanto importante; o que mais importa aqui é compreender o nexo causal existente entre os bens e a satisfação de necessidades humanas, bem como o caráter mais imediato ou mediato desse nexo causal existente entre os diversos bens e o atendimento das necessidades humanas.

3. As leis que regem os bens no tocante à sua qualidade de bem

a. Nos bens de ordem superior a respectiva qualidade específica de bem existe porque temos igualmente à nossa disposição os bens complementares correspondente.

Se dispomos de bens de primeira ordem, está em nosso poder utilizá-los de maneira imediata e direta para a satisfação de nossas necessidades. Se dispomos dos respectivos bens de segunda ordem está em nosso

poder de transformá-los em bens de primeira ordem e, dessa forma indireta, empregá-los para o atendimento de nossas necessidades. Se só dispomos de bens de terceira ordem, está em nosso poder transformá-los nos respectivos bens de segunda ordem e estes nos correspondentes bens de primeira ordem, e, dessa forma, utilizar os bens de terceira ordem -ainda que de maneira indireta e imediata -para satisfazer às nossas necessidades.
A mesma coisa acontece com todos os bens de ordem superior, sendo que não podemos contestar sua qualidade de bem, desde que realmente esteja em nosso poder utilizá-los efetivamente para o atendimento de nossas necessidades.
Nessa última eventualidade, porém, existe uma limitação importante quanto aos bens de ordem superior, isto é, não está em nosso poder utilizar um bem de ordem superior para satisfazer às nossas necessidades se ao mesmo tempo não dispusermos dos demais bens -os complementares -de ordem superior.
Suponhamos por exemplo o seguinte caso: um indivíduo não dispõe diretamente de pão, mas dispõe de todos os bens de segunda ordem necessários para fazer o pão; nesse caso não há dúvida de que o indivíduo em questão tem o poder de satisfazer à sua necessidade de alimentar-se de pão. Imaginemos agora outro caso: o mesmo indivíduo dispõe de farinha, de sal, do fermento necessário, da mão de obra necessária para fazer o pão, e até mesmo de todos os dispositivos e instrumentos necessários, porém não dispõe de fogo e água; nesse caso é claro que o indivíduo em questão não dispõe do poder de utilizar os mencionados bens de segunda ordem para atender à sua necessidade de alimentar-se de pão, pois sem fogo e sem água é impossível fazer pão, mesmo que se disponha de todos os demais bens para isso.
Consequentemente, nesse caso os bens de segunda ordem perderiam de imediato sua qualidade de bem (no tocante à necessidade de alimentar-se de pão), já que faltaria uma das quatro condições indispensáveis para se poder falar de um "bem" (nesse caso a quarta condição acima mencionada).
Com isso não se exclui em absoluto que as coisas cuja qualidade de bem está aqui em questão, mesmo nas condições acima, possam conservar sua qualidade de bem em relação a outras necessidades do indivíduo mencionado, desde que este tenha a possibilidade de utilizar esses bens para atender a outras necessidades, diferentes da alimentação com pão; tampouco se exclui que, não obstante a falta de

um ou de outro bem complementar, os demais possam estar aptos a satisfazer a uma necessidade humana, de forma indireta ou direta. Se, porém, os bens disponíveis de segunda ordem, devido à falta de um ou de vários bens complementares, não puderem ser utilizados, nem sozinhos, nem em conjunto com outros bens disponíveis, para satisfazer a nenhuma necessidade humana, perdem totalmente sua qualidade de bem, pois, no caso, as pessoas já não dispõem do poder de utilizá-los para o atendimento de suas necessidades. Faltando com isso, um dos pressupostos essenciais para que uma coisa seja um bem.
Como resultado da investigação feita até aqui, temos o seguinte princípio: para que os bens de segunda ordem conservem sua qualidade de bem, requer-se que ao mesmo tempo a pessoa disponha dos bens complementares da mesma ordem, ao menos em relação à produção de qualquer bem de primeira ordem.
Mais complexa é a questão de saber até que ponto os bens superiores à segunda ordem, quanto à sua qualidade de bem, também dependem da condição de a pessoa dispor dos bens complementares. Essa dificuldade não reside em absoluto na relação dos bens de ordem superior com os correspondentes bens da ordem imediatamente inferior por exemplo, dos bens de terceira ordem com os correspondentes de segunda ordem, ou dos bens de quinta ordem com os de quarta pois a simples consideração do nexo causal entre esses bens oferece uma analogia perfeita desse nexo causal com o mencionado nexo entre os bens de segunda ordem e os bens correspondentes da ordem imediatamente inferior (a primeira), de modo que o princípio acima enunciado se ampliaria e converteria naturalmente no seguinte princípio: para que os bens de ordem superior conservem sua qualidade de bem, requer-se que a pessoa disponha também dos bens complementares da mesma ordem, ao menos com respeito à produção de qualquer um dos bens da ordem imediatamente inferior.

A dificuldade de que falávamos, em se tratando dos bens de ordem superior à segunda está no seguinte: mesmo que disponha de todos os bens necessários para produzir um bem da ordem imediatamente inferior, estes não conservam necessariamente sua qualidade de bem, se a pessoa não dispuser, ao mesmo tempo, de todos os bens complementares dessa última ordem e de todas as ordens inferiores.

Suponhamos que alguém pudesse dispor de todos os bens de terceira

ordem necessários para produzir um bem de segunda ordem, porém sem dispor ao mesmo tempo dos demais bens complementares de segunda ordem. Nesse caso nem mesmo o fato de dispor de todos os bens de terceira ordem necessários para produzir qualquer bem de segunda ordem lhe asseguraria o poder de utilizar efetivamente os mesmos para atender às suas necessidades pois teria, isso sim, o poder de transformar os bens de terceira ordem (cuja qualidade de bem está aqui em questão) em bens de segunda ordem, mas não o poder de transformar aqueles bens de segunda ordem nos correspondentes bens de primeira ordem. Por conseguinte, também não teria o poder de utilizar os bens de terceira ordem, em questão, para atender às suas necessidades; em consequência, nesse caso, tais coisas perderiam imediatamente sua qualidade de bem.

Como se vê, permanece de pé o princípio acima estabelecido: "Antes de tudo, para que os bens de ordem superior conservem sua qualidade de bem, requer-se que as pessoas disponham também dos bens complementares da mesma ordem, ao menos para o fim de produzir qualquer um dos bens de ordem imediatamente inferior".

Todavia, esse princípio ainda não contém todas as condições que, no tocante à qualidade de bem das coisas, derivam do fato de apenas ter assegurado o poder de utilizar os bens de ordem superior para satisfazer às suas necessidades quem dispuser dos respectivos bens complementares de ordem superior.

Se dispomos de bens de terceira ordem, essas coisas só conservarão sua qualidade de bem se pudermos transformá-las em bens de segunda ordem; a esta acresce uma segunda condição: que esteja em nosso poder transformar esses bens de segunda ordem em bens de primeira ordem, o que por sua vez só e possível se dispusermos de certos bens complementares de segunda ordem.

Perfeitamente análoga é a situação em relação aos bens de quarta, quinta e outras ordens superiores. Aqui, em se tratando de coisas que apresentam uma relação tão remota com a satisfação das necessidades humanas, requer-se, além disso, primeiramente que se disponha dos bens complementares da mesma ordem, para que não se perca a qualidade de "bem"; é exigência, ainda, que se disponha dos bens complementares da ordem imediatamente inferior, bem como dos de ordens inferiores subsequentes, de modo que realmente esteja em nosso poder utilizar aqueles bens de ordem superior para produzir um bem de primeira ordem, é em última análise, para a satisfação de uma

necessidade humana.
Dando-se, à totalidade dos bens necessários à utilização de um bem de ordem superior na produção de um bem de primeira ordem, a denominação de bens complementares desse bem de primeira ordem, na acepção mais ampla da palavra, temos o seguinte princípio geral: para que os bens de ordem superior conservem sua qualidade de bem, requer-se que possamos dispor de seus bens complementares na referida acepção da palavra. Não há nada mais indicado para ilustrar o grande nexo causal existente entre os bens do que essa lei do condicionamento recíproco existente entre os diversos bens.
Quando, no ano de 1862, a guerra civil norte-americana bloqueou a principal fonte de importação de algodão para os países europeus, milhares de outras coisas em relação às quais o algodão era um bem complementar também perderam sua qualidade de bem. Referimo-nos aos serviços dos operários engajados nas fábricas de processamento de algodão da Inglaterra e dos demais países do continente europeu, operários que em função desse fato tiveram que ser demitidos e até recorrer à caridade pública. Os serviços que podiam prestar esses valiosos trabalhadores permaneceram os mesmos; no entanto perderam, em grande parte, sua qualidade de bem real, uma vez que o bem complementar -no caso, o algodão já não existia nesses países, e consequentemente essa prestação de serviços específicos em geral não permitia atendimento efetivo a nenhuma necessidade humana.
Todavia, esses serviços transformaram-se novamente em bens, a partir do momento em que o bem complementar dos mesmos -o algodão - reapareceu nesses países, por meio da importação de outros países estrangeiros, bem como em decorrência do término da guerra civil norte-americana.
Inversamente, não é raro as coisas perderem sua qualidade de bem pelo fato de já não se dispor dos serviços necessários que constituem os bens complementares em relação aos mencionados. Em países de população escassa, como naqueles em que prevalece a monocultura -do trigo por exemplo, costuma ocorrer, sobretudo após colheitas particularmente abundantes, grande falta de mão de obra, pelo fato de os trabalhadores agrícolas formarem um contingente reduzido e terem pouca motivação para o trabalho em tempos de fartura, uma vez que os trabalhos da safra se concentram em um período muito breve, devido à monocultura. Em tais circunstâncias (nas férteis planícies da Hungria, por exemplo), quando é muito grande a necessidade de mão de obra

dentro de um período breve, e a mão de obra não é suficiente para atender à demanda, costuma ocorrer a perda de grandes quantidades de trigo nos campos; o motivo está no fato de faltarem os bens complementares do trigo (isto é, a mão de obra necessária para colhê-lo), e com isso o próprio trigo disponível nos campos perde sua qualidade de "bem".
Se as condições econômicas de um povo estão altamente desenvolvidas, em geral os diversos bens complementares de ordem superior estão nas mãos de diferentes pessoas. Via de regra, os produtores de cada artigo desenvolvem de forma automática e tranquila o seu negócio, e os produtores dos bens complementares tampouco se preocupam com o fato segundo o qual a qualidade de bem das coisas que produzem depende da disponibilidade ou não de outros bens que não estão em sua posse; pode então ocorrer o erro de acreditar-se que os bens de ordem superior conservam sua qualidade de bem independentemente de se dispor, ou não, dos respectivos bens complementares; esse erro ocorre com mais frequência nos países em que, devido a um comércio intenso e a uma economia altamente evoluída, quase todos os artigos são produzidos com a suposição implícita (e geralmente inconsciente do produtor) de que outras pessoas cuidarão a tempo para que não faltem os bens complementares necessários. Somente ao mudarem as circunstâncias, e sobrevindo as crises comerciais visíveis a todos, é que as pessoas despertam para as leis do nexo causal que comandam os bens econômicos; somente te então costuma interromper-se o andamento automático dos negócios, e a opinião pública começa a voltar sua atenção para esses fenômenos, ou para a análise das causas que lhes deram origem.

b. Nos bens de ordem superior a respectiva qualidade de bem depende dos bens de ordem inferior correspondentes

A observação da natureza e do nexo causal existente entre os bens - conforme o exposto nos dois parágrafos anteriores -leva-nos ao reconhecimento de uma outra lei à qual se subordinam os bens como tais, isto é, abstraídos de seu caráter econômico. Mostramos que a presença de necessidades humanas por atender constitui um dos pressupostos essenciais para que algo se tome um bem; que, no caso de desaparecer totalmente a necessidade humana com cujo atendimento determinado bem possa ser colocado em nexo causal, sem

que surjam novas necessidades em relação a esse bem, ele perde imediatamente sua qualidade de bem, A partir disso, toma-se evidente que perdem imediatamente sua qualidade de bem os bens de primeira ordem, na medida em que desaparecerem totalmente as necessidades para cujo atendimento serviam, desde que não surjam outras a serem por eles atendidas.
O problema toma-se mais complexo se considerarmos a totalidade dos bens em nexo causal com o atendimento de determinada necessidade humana, e perguntarmos que efeito tem a cessação dessa necessidade sobre a qualidade de bem dos bens de ordem superior em nexo causal com a satisfação da mesma.
Suponhamos o seguinte caso: em razão de mudança registrada no gosto das pessoas, desaparece totalmente a necessidade de se consumir o fumo, desaparecendo, com ela, todas as outras necessidades para cujo atendimento ainda serve hoje o tabaco já devidamente processado. É certo, primeiramente, que em tal caso deixaria de ser um bem todo fumo já em condições de ser consumido pelas pessoas, ou seja, o fumo que se encontrasse nas mãos de qualquer um. Que aconteceria, porém, com os correspondentes bens de ordem superior? Que sucederia com as folhas de tabaco em estado bruto, com os diversos dispositivos e equipamentos necessários para o preparo dos diversos tipos de fumo, com os serviços qualificados da mão de obra engajada nesse mister, em suma, com todos os bens de segunda ordem empregados para a produção do fumo destinado ao consumo humano? Que sucederia com as sementes e com as plantações de tabaco, com os serviços necessários para a produção do tabaco em estado bruto, com os dispositivos e equipamentos necessários para isso, e com os demais bens que, em relação à necessidade humana de consumir o fumo, podemos qualificar como bens de terceira ordem? E que aconteceria com os correspondentes bens de quarta ordem, de quinta ordem etc.?
Como vimos, para que uma coisa tenha qualidade de bem, é indispensável que possa ser colocada em nexo causal com a satisfação de determinadas necessidades humanas. Contudo, vimos também que o nexo causal imediato entre o bem e a satisfação das respectivas necessidades humanas não constitui absolutamente condição *sine qua non* para que seja um bem, e que grande parte das coisas deriva sua qualidade de bem simplesmente do fato de terem nexo causal indireto e mediato com a satisfação de necessidades humanas.
Se é certo que a existência de necessidades humanas por atender

constitui o pressuposto indispensável para que uma coisa seja um bem, então está demonstrado o seguinte princípio: independente do nexo causal imediato com a satisfação de necessidades humanas ou do fato de se caracterizarem como bens simplesmente em virtude de um nexo causal mediato e indireto com o atendimento de tais necessidades, essas coisas perdem sua qualidade de bem no próprio momento em que desaparecem as necessidades específicas para cujo atendimento serviam até agora. Pois é claro que, juntamente com as respectivas necessidades, desaparece toda a base daquele nexo causal que, como vimos, faz com que a coisa seja um bem.

Assim, as cascas de quina, pelo fato de desaparecerem todas as doenças por ela curáveis, deixariam de ser um bem, já que cessaria a única necessidade com cujo atendimento a casca de quina mantém nexo causal. Entretanto, o fato de a casca de quina já não ter aplicação teria também como consequência que grande parte dos correspondentes bens de ordem superior perderia igualmente sua qualidade de bem. Os habitantes dos países que produzem a quinina, que atualmente encontram seu ganha-pão na procura e na poda das árvores das quais se extrai essa substância, constatariam de imediato que perderam sua qualidade de bem não somente seus estoques de casca de quina, mas também, em consequência disso, os dispositivos e equipamentos que só encontram utilização na produção de quinina, e, da mesma forma, a prestação de serviços com a qual até agora ganhavam a vida, pois tudo isso já não teria nenhum nexo causal com a satisfação de necessidades humanas (como a cura de determinadas doenças).

Se, por força de uma mudança no gosto das pessoas, desaparecesse totalmente a necessidade de consumir fumo, não somente perderiam sua qualidade de bem todos os estoques de fumo já prontos para o consumo, como também as folhas de tabaco em estado natural, as máquinas, dispositivos e equipamentos que só encontram emprego no processamento desse produto, os serviços específicos utilizados nesse tipo de indústria, os estoques disponíveis de sementes de tabaco etc. Deixariam de ser bens inclusive os atualmente tão bem remunerados serviços dos agentes de tabaco que, em Cuba. Manila, Porto Rico, Havana etc., demonstram habilidade especial na compra desse produto, bem como os serviços específicos de tantas pessoas empregadas, nesses países longínquos e na Europa, na fabricação de charutos. Até mesmo grande quantidade de livros sobre a cultura do tabaco e a indústria do fumo, hoje tão úteis para técnicos na matéria, deixariam de

ser bens e permaneceriam eternamente como peso morto nos estoques dos editores. Não somente isso, mas também as latas de fumo, os estojos para charutos, e todo tipo de cachimbo, seus acessórios etc. perderiam sua qualidade de bem.

Esse fenômeno, aparentemente tão complexo, encontraria sua explicação simples no seguinte: todos os citados bens derivam sua qualidade de bem de seu nexo causal com o atendimento da necessidade humana concreta de consumir fumo; ora, com o desaparecimento dessa necessidade, desaparece também um dos fundamentos que lhes assegura a qualidade de bem. Aliás, os bens de primeira ordem, não raro e os bens de ordem superior, via de regra, derivam sua qualidade de bem não somente de um, mas de vários nexos causais com a satisfação de necessidades humanas; por essa razão, sua qualidade de bem não perece logo com o desaparecimento de uma única dessas necessidades nem com o de certo número delas; é claro que isso ocorre somente quando desaparecem todas as necessidades humanas com cujo atendimento mantêm nexo causal.

Desde que permaneça uma das necessidades a serem atendidas, esses bens conservam sua qualidade de bem ocorresse o fato acima -o desaparecimento completo da necessidade humana de consumir fumo - perderiam sua qualidade de bem todo o tabaco já preparado para o consumo das pessoas, toda a reserva de plantas de tabaco existentes, as sementes, e muitas outras coisas que mantêm nexo causal com a satisfação da mencionada necessidade humana. Todavia, isso não ocorreria necessariamente com todos os bens correspondentes de ordem superior, pois muitas terras utilizadas para a cultura do tabaco e muitos dispositivos usados especificamente para esse mister, bem como muitos equipamentos e máquinas utilizados na indústria do fumo, conservariam sua qualidade de bem pelo fato de haver outras necessidades humanas com cujo atendimento mantêm nexo causal, mesmo desaparecendo a necessidade de consumo do fumo.

A lei de que os bens de ordem superior só conservam sua qualidade de bem enquanto a conservarem os bens de ordem inferior para cuja produção servem constitui modificação que afete o princípio supra, mas antes uma modalidade da mesma.

Com efeito, se até agora consideramos de modo genérico a totalidade dos bens que têm nexo causal com a satisfação de necessidades humanas, e se até agora o objeto de nosso estudo foi a corrente causal completa até o último elo - que é a satisfação de necessidades humanas

- ao estabelecermos o princípio supra fixamos nossa atenção em alguns elos dessa cadeia, por exemplo, no nexo causal dos bens de terceira ordem, independente da satisfação de necessidades humanas, atentando apenas para o nexo causal dos bens dessa ordem com os correspondentes em qualquer outra ordem superior, escolhida arbitrariamente.

4. Tempo erro

O processo por meio do qual os bens de ordem superior são progressivamente transformados em bens de ordem inferior e eles são utilizados para a satisfação de necessidades humanas, não é arbitrário - como já vimos - mas obedece ele também às leis da causalidade, como ocorre com os demais processos de transformação. Ora, o conceito de causalidade é inseparável do conceito de tempo. Todo processo de mudança ou transformação significa um vir a ser, um surgir, um tornar-se, e isso só é possível dentro do tempo. É, pois, certo que nunca compreenderemos plenamente o nexo causal existente entre os diversos fenômenos desse processo - e o processo como tal -, enquanto não o situarmos no tempo. Por isso também no processo de transformação, por meio do qual os bens de ordem superior são transformados em bens de ordem inferior, até chegarmos àquele estado que denominamos satisfação das necessidades humanas concretas, o tempo constitui um fator essencial a ser observado.

Quando dispomos dos bens complementares de qualquer ordem superior, esses bens devem antes ser transformados em bens da ordem inferior imediatamente abaixo, e assim por diante, até chegarmos, mediante processamentos diversos, a ter bens de primeira ordem, já que somente estes podem ser diretamente utilizados para o atendimento das respectivas necessidades. Os espaços de tempo entre cada uma das fases desses vários processamentos podem, em certos casos, parecer mínimos, sendo que o progresso da técnica e da comunicação tende a abreviar ainda mais esse lapso de tempo -entretanto, jamais chegaremos a eliminar totalmente o fator tempo.

É impossível transformar, por um simples gesto, bens de uma ordem superior em correspondentes bens de ordem inferior é absolutamente certo que uma pessoa que dispõe de bens de ordem superior só consegue vir a dispor dos correspondentes bens da ordem imediatamente inferior após decorrido algum tempo -período esse que

pode ser mais breve ou mais longo, conforme o caso.
Ora, o que dizemos aqui de cada elo individual da corrente aplica-se ainda mais ao processo em sua totalidade. O espaço de tempo que leva esse processo nos diversos casos difere muito, em função da natureza de cada caso. Quem dispõe da terra, dos serviços, instrumentos, equipamentos e sementes necessários para a formação de uma floresta de carvalhos deverá esperar cerca de cem anos até estar em condições de poder abater as árvores em estado compensador; na maioria das vezes esse resultado só será privilégio dos herdeiros ou de outras pessoas; ao contrário, quem dispõe dos ingredientes para fazer comidas ou bebidas, bem como dos instrumentos, serviços etc. necessários para isso, pode, conforme o caso, dispor das comidas e bebidas em questão em poucos instantes. Entretanto, por maior que seja a diferença de caso para caso, uma coisa é certa: nunca é possível eliminar totalmente o espaço de tempo necessário para que uma pessoa que dispõe de bens de ordem superior passe a dispor dos respectivos bens de ordem inferior. Portanto, os bens de ordem superior adquirem e fazem valer sua qualidade de bem não em relação a necessidades imediatamente presentes, mas apenas em relação a necessidades que, de acordo com a previsão humana, só existirão concretamente no momento em que se encerrar o processo de produção de que vimos falando.
Com base no que foi dito, é certo que, se tivermos em vista determinada aplicação concreta, entre o dispor de bens de ordem superior e o dispor dos bens correspondentes de ordem inferior, existe, antes de tudo, a seguinte diferença: quanto a estes últimos, podemos utilizá-los imediatamente para atender a uma necessidade específica, ao passo que, em se tratando dos bens de ordem superior, requer-se certo período -maior ou menor, conforme o caso -para dispor diretamente deles em concreto. Além dessa diferença, porém, existe outra, de extrema importância, entre o dispor imediatamente de um bem e o dispor do mesmo de maneira indireta e mais remota (pela posse dos bens correspondentes de ordem superior). Essa outra diferença nos leva às seguintes considerações. Quem dispõe direta e imediatamente de certos bens tem certeza quanto à quantidade e à qualidade dos mesmos. Ao contrário, quem dispõe desses bens de maneira apenas indireta ou imediata -isto é, pelo fato de possuir os bens correspondentes de ordem superior -não pode, com a mesma segurança, determinar a quantidade e qualidade dos bens de ordem inferior das quais efetivamente poderá dispor, ao término do processo de produção dos bens.

Quem possui 100 medidas de trigo, dispõe desse bem, no tocante à quantidade e qualidade, com a certeza que só a posse imediata dos bens é capaz de garantir.

Ao contrário, quem dispõe dessa quantidade em terra, sementes, adubo, serviços, equipamentos agrícolas etc., de que se necessita normalmente para produzir 100 medidas de trigo, tem que contar com a eventualidade de, ao final, colher uma quantidade maior ou menor do que a acima especificada, não se excluindo nem mesmo a possibilidade de um fracasso completo na hora da colheita; ao mesmo tempo, também sobre a qualidade do produto pesará certa margem de incerteza.

Essa insegurança quanto à quantidade e à qualidade do produto, do qual se dispõe (pelo fato de se possuir os respectivos bens de ordem superior), é maior em certos setores de produção, menor em outros.

Quem dispõe dos materiais, equipamentos e serviços necessários para a produção de calçados tem condições de, com base na quantidade e qualidade desses bens de ordem superior disponíveis, tirar conclusões bastante seguras quanto à quantidade e à qualidade dos calçados de que poderá dispor ao final do processo de produção. Contudo, quem dispõe do uso de um campo adequado para o cultivo da colza, bem como dos respectivos equipamentos agrícolas, serviços, sementes, adubos etc., não terá condições de fazer uma avaliação totalmente correta da quantidade de sementes (para a produção de óleo) que colherá ao término do processo de produção, o mesmo ocorrendo com a qualidade do produto. Mesmo assim, estará menos sujeito ao risco de insegurança do que um cultivador de lúpulo, um caçador ou um pescador de pérolas.

Entretanto, por maior que seja essa diferença de um setor de produção para outro, e embora o progresso tenda a reduzir sempre mais essa insegurança, uma coisa é certa: determinada margem de incerteza e insegurança quanto à quantidade e à qualidade do produto final -maior ou menor, conforme o caso é comum a todos os setores de produção.

A causa última desse fenômeno reside na posição peculiar do homem em relação a esse processo causal que denominamos produção de bens. É obedecendo às leis da causalidade que os bens de ordem superior são transformados em bens de ordem inferior, e assim por diante. até se transformarem em bens de primeira ordem e atingirem o estado necessário para o atendimento direto e imediato das necessidades humanas. Os bens de ordem superior constituem os

elementos mais importantes desse processo causal, mas não representam a totalidade deles.

Além desses elementos pertencentes à esfera dos bens, influem sobre a quantidade e a qualidade do produto final, resultante dos processos causais que denominamos produção de bens, também os elementos cujo nexo causal com o nosso bem-estar ainda não conhecemos, ou então elementos cuja influência sobre o produto final nós conhecemos, mas cujo controle nos escapa por uma razão ou outra.

Assim, até há pouco não se conhecia a influência dos diversos tipos de solo, sais minerais e fertilizantes sobre o crescimento de várias plantas, de sorte que essa falta de conhecimento influía necessariamente no resultado final, do ponto de vista quantitativo e qualitativo. Por meio das pesquisas no setor agroquímico já se conseguiu eliminar certa margem de incerteza, estando hoje os técnicos capacitados, na medida em que permite o atual estágio da pesquisa a aproveitar as influências favoráveis em cada caso, e a eliminar as influências prejudiciais.

Temos um exemplo do segundo caso nas mudanças de tempo. Na maioria das vezes os agricultores sabem qual é o tempo mais favorável para o crescimento das plantas; todavia, já que não está em seu poder dispor de condições meteorológicas favoráveis e impedir as prejudiciais, dependem em grande escala (quanto à quantidade e à qualidade do produto da colheita) de influências, que, embora, como todas as outras, atuem na base inflexível das leis causais, se afiguram como acasos às pessoas ocupadas em atividades econômicas, por escaparem ao controle destas.

O maior ou menor grau de segurança na previsão da qualidade e quantidade do produto, de que as pessoas dispõem em função dos bens de ordem superior ao seu alcance, necessários para a produção dos bens, depende do maior ou menor conhecimento que elas têm dos elementos do processo causal em nexo causal com a produção dos respectivos bens, assim como do grau em que esses elementos estão ou não sujeitos ao controle humano. Quanto ao grau de insegurança, vale analogamente o mesmo. Quanto mais numerosos forem os elementos que intervêm no processo causal da produção dos bens - elementos esses que desconhecemos, ou, se os conhecemos, escapam ao nosso controle -tanto maior será a nossa incerteza quanto à qualidade e à quantidade do produto final do processo causal inteiro, isto é, dos bens correspondentes de ordem inferior.

Essa incerteza representa um dos elementos essenciais da incerteza

econômica dos homens e, como veremos a seguir, reveste-se da máxima importância prática para a economia humana.

5. As causas do bem-estar progressivo dos homens

"O aumento máximo da força produtiva do trabalho", afirma Adam Smith," [48] e o aumento da habilidade, destreza e inteligência que caracterizam o trabalho em toda parte, parecem ter sido um efeito da divisão do trabalho." E continua: "O grande aumento de produção nas diversas ocupações e indústrias, gerado pela divisão do trabalho, produz, em uma sociedade bem governada, aquele bem-estar geral que se estende até as camadas mais baixas do povo". [49]

Dessa forma Adam Smith fez da divisão progressiva do trabalho o ponto nevrálgico do progresso econômico humano, e isso em decorrência do alto significado que atribui ao fator trabalho na Economia. Acreditamos, todavia, que o exímio pesquisador, em seu capítulo sobre a divisão do trabalho, mostrou apenas uma das causas do aumento do bem-estar humano, escapando-lhe à atenção as outras causas, não menos importantes.
Pensemos no trabalho primitivo com o qual se ocupa uma tribo australiana. Consideremos a divisão de trabalho que aí se pratica entre os seus integrantes, alguns trabalhando como caçadores, outros como pescadores, outros mais ocupando-se exclusivamente com plantações, e as mulheres dedicando-se preponderantemente ao preparo de alimentos e também à confecção de roupa; imaginemos agora uma divisão de trabalho ainda maior, supondo que todo trabalho de tipo mais específico seja executado por pessoas específicas; perguntemos depois se, nessas condições de desenvolvimento cultural, essa divisão aprimorada do trabalho teria o efeito de aumentar a produção de artigos de consumo para os membros da tribo que Smith atribui ao fator "divisão do trabalho". Obviamente, essa tribo -como qualquer outro povo -conseguirá, por esse caminho, maior rendimento do trabalho, portanto não deixará de melhorar sua situação, dentro das possibilidades de que dispõe; contudo, essa melhoria será muito diferente daquela que a divisão do trabalho produz, com efeito, em um povo economicamente desenvolvido. Se um povo, em lugar de dedicar-se simplesmente a atividades mais primitivas -isto é, limitando-se apenas a juntar e utilizar os bens disponíveis de ordem inferior (nos estágios mais primitivos, em geral os

bens de primeira e de segunda ordem), começar a trabalhar com bens de terceira e quarta ordem, ou de outras ordens superiores, e para atender às suas necessidades recorrer sempre mais ao processamento de bens de ordem cada vez mais elevada, sobretudo se aplicar uma boa divisão do trabalho, certamente chegará àquele aumento de bem-estar que Adam Smith atribui exclusivamente à divisão do trabalho. Veremos então que o caçador, o qual até agora ia caçar com um pau, passará a trabalhar com arco e flecha; vê-lo-emos entregar-se à criação de gado; veremos que da agricultura primitiva se passa a uma agricultura mais aprimorada; veremos as primeiras indústrias; veremos a introdução de equipamentos e máquinas, constante aperfeiçoamento, e, com isso, veremos aumentar o bem-estar desse povo. Quanto mais os homens progredirem nessa direção, tanto mais variados se tornarão os tipos de bem que dispuserem. Tanto mais variados serão, consequentemente, os trabalhos a executar, e tanto mais necessária e econômica se tornará a divisão do trabalho. É, portanto, manifesto que o aumento dos bens de consumo disponíveis não deriva exclusivamente do elemento "divisão do trabalho"; diremos até que esse elemento nem sequer pode ser considerado o mais importante para o progresso econômico, mas representa apenas um dos elementos desse processo global que leva os homens do primitivismo e da miséria para a cultura e o bem-estar.

A essa altura, não é difícil encontrar a explicação do efeito multiplicador que a utilização de bens de ordem superior tem sobre os bens de consumo (bens de primeira ordem) para o atendimento das necessidades humanas.

A forma mais primitiva da economia ocupacional limita-se à coleta dos bens de ordem inferior oferecidos pela própria Natureza. Nesse caso, a atividade humana não exerce nenhuma influência na produção desses bens, e o surgimento deles independe dos desejos e necessidades dos homens; o surgimento desses bens é, por assim dizer, casual em relação às necessidades humanas. Se, porém, os homens começarem a abandonar essa forma de economia primitiva, se começarem a pesquisar as coisas de cujo encadeamento causal provêm os bens de consumo e assumirem o controle desses fatores, ou seja, transformarem essas coisas em bens de ordem superior, ocorrerá o seguinte: o surgimento dos meios de consumo continuará a processar-se com base na lei da causalidade porém seu surgimento já não será algo casual em relação aos desejos e necessidades dos homens; constituirá um processo que passará a ser controlado por eles e será dirigido em

função dos ditados pelos homens, dentro dos limites permitidos pela Natureza. Os bens de consumo, que antes eram simplesmente o resultado de uma coincidência casual das condições de seu surgimento, passam a ser, no momento em que os homens assumirem o controle do processo, um produto da vontade humana (dentro dos limites impostos pela Natureza), e as quantidades de bens disponíveis só encontrarão um limite: a compreensão do nexo causal entre as coisas e fatores mais o domínio e controle desse processo por parte dos homens. O conhecimento progressivo do nexo causal das coisas com o bem-estar humano e o domínio progressivo das condições mais remotas dos mesmos conseguira portanto, levar a humanidade do estágio primitivo e de miséria extrema para o estágio atual de cultura e bem-estar; conseguiram transformar grandes áreas, habitadas por poucas pessoas, trabalhando duramente e no entanto vivendo em pobreza extrema, em terras densamente povoadas; e não resta dúvida alguma de que, também no futuro, é dessa forma que se dará o progresso econômico da humanidade.

6. O patrimônio

As necessidades humanas são múltiplas, e a vida e o bem-estar humano não estarão assegurados enquanto os homens dispuserem simplesmente dos meios para atender a uma ou outra de suas necessidades, mesmo que seja com a máxima fartura. Por conseguinte, a maneira como os homens satisfazem à multiplicidade de suas necessidades apresenta, em seu conjunto, uma variedade praticamente ilimitada; entretanto, é indispensável certa harmonia na satisfação das necessidades, para a manutenção da vida humana e seu bem-estar. Um morará em palácios, alimentar-se-á com as comidas mais requintadas e vestirá as roupas mais rebuscadas; outro procurará seu refúgio noturno em uma choupana escura, vestir-se-á de farrapos e se alimentará de restos, mas ambos deverão procurar satisfazer, às suas necessidades básicas e essenciais de alimentação, vestuário e habitação. É, pois, manifesto que mesmo a satisfação mais completa de uma necessidade individual isolada não é suficiente para a manutenção da nossa vida e do nosso bem-estar.
Nesse sentido pode-se afirmar com justeza que todos os bens de que uma pessoa dispõe se condicionam mutuamente e interdependem entre si quanto à sua qualidade de bem, já que nenhum desses bens, tomado

individualmente, é capaz de atender ao objetivo global a conservação da nossa vida e do nosso bem-estar, isso só é possível na conjugação dos diversos bens entre si.

Na economia isolada, e mesmo onde é reduzido o intercâmbio entre as pessoas, observamos externamente essa inter-relação dos bens que são necessários para conservar a vida e o bem-estar na totalidade dos bens disponíveis a cada indivíduo; e mesmo a harmonia com a qual as pessoas procuram atender às suas necessidades reflete-se no seu patrimônio. [50]

Nas culturas em estágio mais avançado, e sobretudo em nossas atuais condições de alto grau de intercâmbio, em que a posse suficiente de uma quantidade de qualquer bem econômico nos garante o acesso a quantidades correspondentes de todos os outros bens, parece apagar-se essa imagem da economia do indivíduo; na realidade, ela reaparece com maior evidência na Economia Política.

Em toda parte verificamos que não são bens individuais isolados, mas antes um conjunto de bens de diversos tipos que atendem aos objetivos das pessoas.

Um conjunto de bens dos quais os indivíduos dispõem, ora de forma direta, ora de maneira indireta, sendo que apenas tomados em conjunto esses bens são capazes de atender ao conjunto de nossas necessidades e, consequentemente, de assegurar a conservação de nossa vida e de nosso bem-estar.

O conjunto dos bens de que dispõe um indivíduo para o atendimento de suas necessidades, denominamo-lo seu patrimônio; conforme vimos, esse patrimônio não constitui nenhum conjunto de bens somados aleatória e arbitrariamente, mas uma imagem virtual de suas necessidades; é um conjunto harmônico que, em seus componentes essenciais, não pode ser diminuído nem aumentado, sob pena de afetar a consecução do objetivo global.

II – A Economia e os bens econômicos

As necessidades derivam de nossos instintos e impulsos, e estes estão radicados em nossa natureza; o não atendimento das necessidades tem como consequência o aniquilamento, levando o atendimento insuficiente à mutilação de nossa natureza. Por outro lado, atender às próprias necessidades significa viver e prosperar, por conseguinte, zelar pelo atendimento das nossas necessidades significa o mesmo que zelar pela nossa vida e pelo nosso bem-estar. Isso constitui o mais importante dos empenhos humanos, pois representa o pressuposto e a base de todos os demais cuidados e empenhos do homem.
Esse cuidado e esse zelo manifestam-se, na vida prática dos homens, na preocupação de adquirir a posse de tudo aquilo de que depende a satisfação de suas necessidades. Pois, se dispusermos de todos os bens necessários para atender às necessidades, o atendimento concreto dependerá simplesmente da nossa vontade; com isso, nosso objetivo está praticamente assegurado, pois nesse caso a vida e o bem-estar estão em nossas mãos. A quantidade de bens de que uma pessoa necessita para atender às suas necessidades, denominamo-la sua demanda. Assim sendo, a preocupação do homem pela conservação de sua vida e de seu bem-estar transforma-se em preocupação em atender à sua demanda pessoal.
Entretanto, pouco segura seria a satisfação das necessidades, e, portanto, das exigências da vida e do bem-estar, se as pessoas só se preocupassem em atender à sua demanda de bens no momento exato em que as necessidades de bens concretos se fazem presentes. Imaginemos que os habitantes de certo país, ao sobrevir o rígido inverno, estivessem desprovidos de reservas de alimentos e roupas, é óbvio que, no momento de sobrevirem as necessidades concretas, a maioria dos habitantes pereceria, por mais que cada um se desdobrasse em atividades visando à satisfação de suas necessidades. Quanto mais avançar a cultura, e os homens dependerem de longo processo de produção para a obtenção dos bens necessários à satisfação de suas necessidades, tanto mais premente será a urgência de zelar antecipadamente pelo atendimento de suas necessidades, ou seja, em cobrir sua demanda de bens para o futuro.

Eis por que o próprio silvícola da Austrália não espera sentir fome para lançar-se à caça, e não espera vir a estação ingrata que o deixará exposto às intempéries, para construir sua moradia[51] Ora, os homens civilizados e evoluídos distinguem-se dos demais indivíduos sobretudo pelo seguinte: empenham-se em assegurar os meios para o atendimento de suas necessidades não somente por curto período, mas por anos seguidos, quiçá por toda a vida e, via de regra, vão mais além, preocupando-se em garantir o atendimento das futuras necessidades de seus filhos.

Para onde quer que olhemos, observamos que os povos civilizados possuem um complexo sistema de previsão para o atendimento das necessidades humanas.

Enquanto ainda usamos nossas roupas de inverno que nos protegem contra o frio, as lojas já começam a expor roupas para a primavera e as fábricas preparam os tecidos para a confecção de roupas para o verão; simultaneamente, porém, já providenciam e começam a processar a matéria-prima das roupas de que a população vai necessitar no inverno do ano seguinte. Quando adoecemos, precisamos dos serviços de um médico; em caso de problemas judiciais buscamos a assessoria de um advogado. Se alguém vier a encontrar-se nessa situação concreta, será tarde demais para ele querer pessoalmente adquirir os conhecimentos médicos ou jurídicos de que necessita, ou então formar outras pessoas para isso mesmo que dispomos dos meios necessários para fazê-lo. Aliás, nos países civilizados há muito se organizaram tais serviços e similares para o atendimento das necessidades da sociedade por profissionais experientes e confiáveis, os quais há muitos anos se prepararam para essas funções e, nesse meio tempo, conseguiram acumular experiência abundante, colocando seus serviços à disposição da sociedade. E enquanto nos beneficiamos dos frutos da previdência do passado, já se formam em nossas universidades numerosos profissionais que atenderão às necessidades da sociedade no futuro. Dessa forma, a preocupação dos homens pela satisfação de suas necessidades transforma-se se em previdência no sentido de atender às necessidades de bens em tempos futuros; denominamos então demanda de uma pessoa, aquela quantidade de bens necessária para satisfazer às suas necessidades no período de tempo em que se estende a previdência.[52]

A previdência dos homens, com referência ao atendimento de suas necessidades, exige reconhecimento de seu duplo pressuposto

precisamos ter bem em mente que:

a) devemos ter clareza sobre a nossa demanda, ou seja, sobre as quantidades de bens de que precisamos para atender às necessidades nos espaços de tempo em que se estende nossa previdência;
b) devemos ter clareza sobre as quantidades de bens de que dispomos atualmente para alcançar o objetivo acima.

Toda a atividade humana orientada para a satisfação de suas necessidades baseia-se no conhecimento dos dois parâmetros que acabamos de indicar. Sem conhecer o primeiro teríamos uma previdência cega, pois não se teria consciência clara do objetivo a atingir; sem conhecer o segundo parâmetro, teríamos uma ação destituída de planejamento, pois faltaria o conhecimento claro dos meios de que se dispõe para alcançar o objetivo.

A seguir veremos, primeiramente, de que maneira as pessoas conseguem determinar sua demanda em períodos futuros; veremos como calculam as quantidades de bens de que devem dispor no futuro; e finalmente falaremos da atividade pela qual se empenham em utilizar da melhor forma as quantidades de bens disponíveis (meios de consumo e meios de produção) para o atendimento de suas necessidades.

1. A demanda humana

a. A demanda de bens de primeira ordem (bens de consumo)

De maneira imediata, as pessoas só sentem necessidade de bens de primeira ordem, ou seja, bens que podem ser utilizados direta e imediatamente para satisfazer às suas necessidades concretas. Se não houver demanda de bens desse tipo, não pode surgir demanda de bens de ordem superior. Consequentemente, a demanda de bens de ordem superior é condicionada pela nossa demanda de bens de primeira ordem, e a pesquisa sobre essa última constitui a base das nossas pesquisas no setor da demanda humana em gera! Por isso, nos ocuparemos inicialmente com a demanda de bens de primeira ordem, e, com base nisso, exporemos os princípios pelos quais é regida a demanda humana de bens de ordem superior.
A quantidade de bens de primeira ordem que é necessária para atender

a uma demanda humana concreta – portanto, também a quantidade de bens de primeira ordem necessária para o atendimento de todas as necessidades desse tipo de bem em certo período de tempo – é determinada diretamente pela própria necessidade ou necessidades existentes. Se, portanto, as pessoas tivessem sempre uma informação exata e completa sobre suas necessidades concretas, e soubessem com que intensidade aparecerão essas necessidades nos períodos aos quais se estende a previdência, teriam condições, com base nas experiências até agora feitas, de conhecer sempre as quantidades de bens de primeira ordem de que precisam.

Entretanto, a experiência nos ensina que, em relação a períodos futuros, não raro nos falta a certeza de que determinadas necessidades concretas existirão. Sabemos sim. de antemão, que em determinado período futuro necessitaremos de comida, bebida. roupa, moradia e coisas semelhantes: o mesmo não ocorre, contudo, em relação a muitos outros bens, por exemplo, no tocante a serviços médicos, remédios e outras coisas, pois a ocorrência dessas necessidades em geral depende de determinadas influências sobre a nossa pessoa, as quais não temos condição de prever com exatidão.

A isso ainda acresce o seguinte: mesmo em se tratando das necessidades que sabemos irão existir no período de tempo em que se estende nossa previdência, pode haver incerteza quanto à quantidade de bens de que vamos necessitar; com efeito, podemos ter certeza da existência das necessidades, sem todavia conhecer as quantidades de bens necessárias para satisfazê-las. Ora, estão aqui em pauta precisamente essas quantidades.

No que concerne à nossa incerteza sobre a ocorrência de determinadas necessidades no período futuro (por incluir em nossa previdência), a experiência nos ensina que essa falta de conhecimento não exclui, em absoluto, a previdência das pessoas sob o aspecto do atendimento a tais necessidades. Mesmo as pessoas sadias, que moram no campo, costumam ter em casa, na medida de suas posses, pequena farmácia doméstica, ou, em todo caso, certo número de remédios para casos imprevistos; pessoas previdentes costumam ter em casa aparelhos contra incêndio, visando a conservar sua propriedade em caso de sinistro, ou armas, visando a eventuais assaltos, além de armários e cofres, que oferecem garantia contra o fogo e os assaltos, e outros bens semelhantes. Acreditamos até que, mesmo entre os bens das pessoas mais pobres, encontraremos alguns com a função exclusiva de prestar

serviços em determinados casos imprevistos.
Como se vê, o fato de não termos certeza sobre a ocorrência da necessidade de um bem, no período ao qual se estende nossa previdência. Não exclui a previdência como eventual atendimento à mesma, nem põe em dúvida a existência de nossa demanda de bens para o atendimento às necessidades. Na medida em que dispõem dos meios suficientes, as pessoas costumam cuidar do eventual atendimento dessas necessidades, incluindo em seus cálculos da demanda total também os bens necessários para atender a esse objetivo. [53]
O que acabamos de dizer a respeito das necessidades sobre as quais não temos certeza se ocorrerão concretamente vale na mesma medida para todos os casos em que não couber dúvida sobre a ocorrência de uma necessidade, embora não se tenha nenhuma clareza sobre a intensidade com que a necessidade ocorrerá; pois também nesse caso as pessoas só irão considerar inteiramente atendida sua demanda se dispuserem das quantidades de bens suficientes para o atendimento de todas as suas necessidades futuras previsíveis.
Outra circunstância a ser considerada é a possibilidade de evolução das necessidades humanas. Com efeito, se existe essa possibilidade (eventualmente infinita) de evolução, poderia parecer também que o limite de bens é suscetível de crescer continuamente, até ao infinito, tornando, dessa forma, impossível qualquer previsão das pessoas em relação à sua demanda futura de bens.
No tocante à possibilidade de as necessidades humanas evoluírem ao infinito, parece-nos que, no caso, o conceito de infinito apenas se aplica à evolução das necessidades humanas, mas não às quantidades de bens necessárias para o atendimento das mesmas em determinado período de tempo. Mesmo supondo-se que a série de necessidades seja infinita, cada membro individual dessa série é finito. Mesmo que as necessidades humanas possam evoluir até o infinito, para os períodos determinados na previsão, e sobretudo para os períodos que praticamente entram em questão, do ponto de vista econômico essas necessidades são quantitativamente determináveis. Portanto, mesmo que, em teoria, as necessidades humanas possam evoluir até o infinito, o fato de apenas planejarmos para determinados períodos de tempo leva-nos sempre a nos defrontar com grandezas concretas finitas, jamais com grandezas infinitas.
Se observarmos como as pessoas planejam o atendimento de suas necessidades futuras, perceberemos que se empenham seriamente em

levar em conta a possibilidade de evolução de suas necessidades.
Assim, por exemplo, quem tem em vista aumentar sua família, ou quem espera melhorar sua posição social, ao construir sua moradia e ao adquirir veículos e outros bens de maior durabilidade há de levar em conta suas exigências maiores em relação ao futuro. O mesmo pode ser observado em nível municipal. Vemos que, em uma cidade, a infraestrutura hidráulica, os edifícios públicos (escolas, hospitais etc.), os jardins, as ruas etc. Não são construídos apenas com vistas ao presente, mas tendo em conta igualmente as exigências crescentes do futuro, tendência essa ainda mais clara em se tratando de obras do Estado em benefício da nação.
Em resumo, a demanda de bens de consumo constitui uma grandeza cuja determinação quantitativa para o futuro, em princípio, não encontra obstáculo; é uma grandeza que, em sua atuação prática, os homens efetivamente levam em consideração no planejamento para o futuro, procurando sempre atingir, na previsão, o grau de precisão possível e ao mesmo tempo suficiente para o correto atendimento de suas necessidades futuras.

b. A demanda de bens de ordem superior (meios de produção)

Se, em relação a um período futuro, nossa demanda de bens de primeira ordem já estiver devidamente atendida com quantidades suficientes desses últimos, não cabe falar de um ulterior atendimento dessas necessidades por meio de bens de ordem superior.
Se, porém, essa demanda não for atendida com bens de primeira ordem, isto é, de maneira imediata -ou pelo menos não estiver plenamente atendida, surge, para o período em questão, uma demanda de bens de ordem superior; nesse caso, o limite da demanda, de acordo com o estágio dos respectivos setores de produção, consistirá nos bens de ordem superior indispensáveis para atender nossa demanda de bens de primeira ordem. A relação descrita sobre os meios de produção só se observa raramente, pois circunstâncias de ordem causal influem em sua transformação.
Vimos anteriormente que é impossível utilizar qualquer bem de ordem superior para a produção dos correspondentes bens de ordem inferior, se ao mesmo tempo não se dispuser dos bens complementares. Ora, o que dissemos anteriormente dos bens em geral adquire aqui uma precisão maior se considerarmos os bens em relação às quantidades

disponíveis dos mesmos. Se, como antes expusemos, só podemos transformar bens de ordem superior em bens de ordem inferior (e, portanto, somente assim podemos utilizá-los para atender às necessidades humanas) e se, ao mesmo tempo, podemos dispor dos bens complementares, o princípio acima, aplicado ao presente caso, passe a ter o seguinte teor: Só podemos utilizar quantidades de bens de ordem superior pera produzir determinadas quantidades de bens de ordem inferior -para o atendimento concreto de nossas necessidades - se, ao mesmo tempo, estivermos em condição de dispor das quantidades complementares dos demais bens de ordem superior.
Assim, por exemplo, não podemos utilizar a terra de que dispomos -por mais extensa que seja - para cultivar trigo - mesmo em quantidade mínima - se, ao mesmo tempo, não dispusermos das quantidades (complementares) de sementes, de mão de obra etc., necessárias para a produção de trigo, mesmo em quantidade mínima,
Consequentemente, nunca ocorre demanda de um só bem individual isolado de ordem superior; o que acontece é que, toda vez que a demanda de um bem de ordem inferior não for atendida, ou só for atendida parcialmente, ocorre sempre a demanda de cada um dos bens correspondentes de ordem superior, juntamente com a demanda quantitativa correspondente de bens complementares de ordem superior.
Imaginemos, por exemplo, o seguinte caso: temos uma demanda em aberto de 10 mil pares de sapatos para determinado período; suponhamos que dispomos, efetivamente, da suficiente quantidade de instrumentos e equipamentos, além de mão de obra e outros elementos necessários para a produção dos 10 mil pares, porém só dispomos da quantidade de couro necessária para produzir 5 mil pares -ou, inversamente, que dispomos de todos os demais bens de ordem superior necessários para produzir os 10 mil pares de sapatos, mas só dispomos de mão de obra suficiente para produzir 5 mil pares.
Nesse caso, não cabe dúvida de que, em relação ao mencionado período de tempo, nossa demanda total continuaria a abranger aquelas quantidades de cada um dos bens de ordem superior necessários à produção que são suficientes para a produção da referida quantidade de sapatos. Ao contrário, nossa demanda efetiva, mesmo em relação aos demais bens complementares, abrangeria apenas as quantidades necessárias para a fabricação de 5 mil pares; a demanda restante seria uma demanda latente, que se tornaria efetiva quando viéssemos a dispor também das quantidades complementares que no momento nos

faltam.
Do exposto resulta a seguinte lei: em relação a determinados períodos futuros, nossa demanda efetiva de cada um dos bens de ordem superior exige que disponhamos das quantidades complementares dos bens correspondentes de ordem superior.
Quando, em decorrência da guerra civil norte-americana, diminuíram de forma considerável as importações europeias de algodão, é claro que a demanda de algodão e derivados permaneceu basicamente inalterada, já que a citada guerra em princípio nada mudou na necessidade desses bens. Na medida em que essa demanda de algodão e seus derivados não foi atendida, em determinados períodos de tempo, por produtos manufaturados prontos, surgiu uma demanda de quantidades correspondentes dos bens de ordem superior necessários para a fabricação de artigos de algodão; é claro que também essa necessidade não foi basicamente alterada pela guerra civil norte-americana. Já que, porém, a quantidade disponível de um dos bens de ordem superior -o algodão bruto diminuiu consideravelmente, isso teve como consequência natural que parte da demanda até então existente de bens complementares do algodão (mão de obra específica. máquinas etc.) se tornou latente, e a demanda efetiva de bens complementares do algodão bruto foi reduzida às quantidades necessárias para o processamento das quantidades disponíveis de algodão bruto. Todavia, tão logo aumentou a importação do algodão, a demanda efetiva desses bens obrigatoriamente começou a aumentar na proporção em que a demanda latente diminuiu.
Os imigrantes, presos às concepções que trazem de sua terra-mãe altamente desenvolvida, muitas vezes incorrem no erro de comprar vastas áreas de terra, sem se perguntarem se poderão dispor dos demais bens complementares necessários para os negócios que têm em mente no país para o qual imigram. Esquecem-se de que sua política de comprar terra para atender a suas futuras necessidades só terá êxito na medida em que conseguirem adquirir as necessárias quantidades de sementes, de gado, de ferramentas e equipamentos agrícolas, de mão de obra indispensável etc. Seu comportamento revela que ignoram a lei acima enunciada, a qual é inderrogável, não havendo outra alternativa senão levá-la em conta ou então arcar com as consequências negativas decorrentes de sua não observância.
Quanto mais os homens avançam na evolução cultural, tanto mais se verifica um fato característico nos países em que existe alto grau de

divisão do trabalho: pessoas isoladas produzem individualmente grandes quantidades de bens de ordem superior, fiando-se na suposição (via de regra, correta) de que outras pessoas produzirão as correspondentes quantidades de bens complementares. Os que fabricam binóculos para assistir à ópera, raramente fabricam eles próprios as lentes e outras peças necessárias para a montagem desse equipamento. Sabe-se que, em geral, esses fabricantes de binóculos encomendam as peças individuais a outros fabricantes, limitando-se, eles mesmos, à montagem do equipamento e ao acabamento final. O fabricante das lentes e os demais especialistas que fabricam os outros componentes do binóculo, todos eles trabalham na suposição de que existe demanda real para seus produtos; no entanto, uma coisa é certa: a demanda efetiva dos produtos de cada um desses fabricantes depende da produção das quantidades complementares, de sorte que, se ocorrer uma interrupção na fabricação de lentes também a demanda efetiva dos demais bens de ordem superior, necessária para fabricar telescópios, binóculos de ópera etc., se transforma em demanda latente; nesse caso surgem distúrbios na Economia – distúrbios que na linguagem do dia a dia costumam chamar-se de anormalidades, mas que na realidade são perfeitamente normais, por decorrerem de uma lei inflexível da Economia.

c. Os limites de tempo dentro dos quais se fazem presentes as necessidades humanas

Resta-nos agora descrever a importância do fator tempo, mostrando os limites de tempo dentro dos quais ocorre nossa demanda de bens. Inicialmente, é claro que nossa necessidade de bens de primeira ordem, com referência a determinado período futuro, será atendida na medida em que pudermos dispor, de maneira imediata da respectiva quantidade dos bens de primeira ordem em questão.

A situação é outra, quando temos que atender à nossa demanda de bens de primeira ordem -ou de ordem inferior de maneira indireta, seja, por meio de quantidades dos respectivos bens de ordem superior; isso devido ao lapso de tempo que - como vimos anteriormente é exigido para a transformação dos bens de ordem superior em bens de ordem inferior, através dos processos de produção.

Denominemos período I, o espaço de tempo que vai do mais próximo ao atual, até o momento em que os bens de segunda ordem (à nossa disposição) estiverem transformados nos bens correspondentes de

primeira ordem; denominemos período II, o lapso de tempo imediatamente subsequente, até o momento em que os bens de terceira ordem estiverem transformados nos correspondentes bens de primeira ordem: e assim por diante, para os períodos III, IV etc. Teremos então, com referência a cada tipo específico de bens, uma sequência de períodos, para os quais ocorre imediatamente uma demanda de bens de primeira ordem -demanda essa que se encontra efetivamente atendida pelo fato de, nesses períodos, dispormos, de maneira imediata, das respetivas quantidades de bens de primeira ordem.
Imaginemos agora o caso de pretendermos atender à nossa demanda referente a bens de primeira ordem, no período II com bens de quarta ordem. É óbvio que isso seria fisicamente impossível e que um atendimento da respectiva demanda de bens de primeira ordem, no período imaginado, só poderia ocorrer com o bem de primeira ou de segunda ordem.
Essa observação vale não somente para nossa demanda de bens de primeira ordem, como também para a demanda de quaisquer bens de ordem inferior, em contraposição aos bens de ordem superior de que dispomos. É impossível, por exemplo, atender à nossa demanda de bens de terceira ordem no período V, dispondo, nesse período, das quantidades correspondentes de bens de sexta ordem; pois para esse fim, deveríamos dispor dos bens de sexta ordem já no período II.
Se a demanda que uma nação tem de trigo para o ano corrente, não estivesse devidamente atendida de forma imediata já no final do outono, com as devidas quantidades do produto, seria muito tarde para pretender utilizar, para esse fim, as terras disponíveis, os equipamentos agrícolas e a mão de obra.
Em contrapartida, seria esse, sim, o momento exato para utilizar os citados bens de ordem superior com vistas à necessidade de trigo do ano próximo. Por outro lado, se quisermos à nossa demanda de instrutores realmente capacitados para o ensino de técnicas agrícolas aprimoradas no próximo decênio, teremos que começar desde já a formar indivíduos aptos para isso. Consequentemente, a demanda humana de bens de ordem superior tal como a demanda de bens de primeira ordem constitui uma grandeza que se rege, sob o aspecto quantitativo, por uma lei inderrogável; por conseguinte, pode ser calculada com antecedência.
Com base nas experiências em relação às suas necessidades e ao processo de produção dos bens, os homens têm condições de calcular

antecipadamente, tanto as quantidades dos diversos bens de que precisarão para atender às suas necessidades, como os períodos de tempo nos quais ocorrerá sua demanda concreta de cada bem; esse cálculo pode ser feito com a exatidão exigida de conformidade com os fins práticos visados, exatidão que é suscetível de aumentar cada vez mais.

2. As quantidades disponíveis de bens

Se, por um lado, é correto afirmar que, em qualquer atividade humana, a consciência clara do objetivo dos esforços empreendidos constitui fator essencial para o sucesso, por outro lado, é igualmente certo que o conhecimento da demando da dos bens disponíveis em períodos futuros representa o primeiro pressuposto de qualquer previdência orientada para o atendimento das necessidades humanas.
Quaisquer que sejam, portanto, as circunstâncias externas em que se desenvolve a referida atividade humana, o sucesso da mesma depende da exata previsão das quantidades de bens requeridas nos períodos futuros, sendo claro que a ausência total de previsão da demanda de bens tornaria impossível qualquer tentativa de prover o atendimento das necessidades futuras concretas. O segundo fator determinante, no caso, consiste no conhecimento dos meios de que se dispõe para atingir os objetivos visados. Eis por que, sempre que observamos as pessoas voltadas para o atendimento de suas necessidades, nós as vemos seriamente preocupadas em obter uma noção, a mais exata possível, das quantidades de bens de que poderão dispor para atender o objetivo que perseguem.
No presente tópico, trataremos da maneira de se fazer essa previsão.
A quantidade de bens disponíveis a cada integrante de uma nação é geralmente determinada pela situação, sendo que, sob esse aspecto, o que cada um tem a fazer é inventariar e avaliar os bens de que dispõe.
O objetivo ideal dessa dupla atividade das pessoas (inventário e avaliação) é o levantamento completo dos bens de que dispõem em determinado momento, a classificação dos mesmos em quantidades perfeitamente uniformes e a determinação exata dessas quantidades.
Na vida concreta, porém, as pessoas se abstêm de perseguir esse objetivo ideal, renunciando à precisão que hoje é permitida pelas técnicas de inventário e de avaliação, contentando-se com o grau de exatidão que é suficiente para sua vida prática. Todavia, para mostrar

quão importante é o conhecimento exato do acervo de bens de que uma pessoa dispõe, basta aqui notar que esse inventário e essa avaliação costumam ser feitos, com todo o rigor, por comerciantes e industriais, e mesmo por particulares que se caracterizam por alto grau de planejamento econômico.

Observe-se também que certo conhecimento do acervo de bens disponíveis é encontrado até nos estágios culturais mais primitivos, pois a ausência total desse conhecimento tomaria impossível qualquer atividade razoável de atendimento das necessidades humanas.

Se é comum a todas as pessoas (em qualquer estágio cultural) procurar conhecer a quantidade de bens de que dispõem, nas sociedades e comunidades com intercâmbio considerável de bens, percebe-se, além dessa, outra preocupação: cada pessoa empenha-se em conhecer as quantidades de bens de que dispõem os outros membros da comunidade, com os quais mantém intercâmbio.

Enquanto as pessoas mantiverem pouco ou nenhum intercâmbio entre si, cada um terá pouco interesse em saber qual o acervo de bens que se encontra em poder de outros. Todavia, tão logo se desenvolva um intercâmbio mais intenso sobretudo em virtude da divisão do trabalho na sociedade -, e consequentemente as pessoas passem a depender cada vez mais do intercâmbio comercial para o atendimento de suas necessidades, começarão a demonstrar maior interesse em conhecer não somente o patrimônio de que dispõem, como também a disponibilidade dos bens de todos aqueles com os quais mantêm intercâmbio, pois nesse caso poderão, em boa parte, vir a dispor desse patrimônio alheio, se não diretamente, pelo menos de forma indireta (por via de intercâmbio).

No momento em que a cultura de um povo atinge certo grau, e com a progressiva divisão do trabalho, costuma surgir uma categoria específica de profissionais, os agentes comerciais. Essa categoria de pessoas possibilita e facilita o comércio, não somente encarregando-se do mecanismo das operações comerciais (embalagem e transporte, distribuição, conservação, entre outros dos bens), como também fazem levantamentos do acervo de bens disponíveis.

Observamos, então, que essa categoria de profissionais, além de uma série de atividades das quais ainda teremos ocasião de falar, tem interesse especial em coletar e divulgar dados e informações sobre os chamados estoques de bens disponíveis; essa atividade, conforme a posição que os respectivos agentes comerciais ocupem, pode abranger

segmentos comerciais mais restritos ou mais vastos, abarcando, por vezes, províncias inteiras, e, em certos casos, até países ou regiões inteiras do globo.
Essas pesquisas e levantamentos, na medida em que pretendem abranger os estoques de bens disponíveis em grandes grupos, ou até em nações inteiras ou grupos de nações, evidentemente se deparam com grandes dificuldades.
Com efeito, a constatação dos estoques de bens disponíveis só é possível através de levantamentos, processo esse de notável complexidade, que requer a cooperação de vasto conjunto de funcionários públicos, profissionalmente qualificados e dotados de todos os poderes pertinentes, condições de que só dispõem as autoridades governamentais; e mesmo com todos esses meios, tais pesquisas e levantamentos não conseguem seu objetivo quando se trata de bens cujos estoques dificilmente se tornam acessíveis ao público.
Pela complexidade que envolvem, tais levantamentos só podem ser feitos de tempos em tempos e, na maioria dos casos, a intervalos bastante longos; isso faz que os dados e informações coletados em determinado momento, embora confiáveis, possam, não raro, ter perdido seu valor prático no momento em que são divulgados, ao menos quando se trata de bens cujo estoque disponível costuma estar sujeito a grandes variações.
Pela sua própria natureza, os levantamentos das quantidades de bens de que dispõe uma nação, ou de que dispõem determinados segmentos do país, levantamentos esses feitos por órgãos estatais, limitam-se a bens cujas quantidades estão sujeitas a pouca variação, tais como terras, edifícios, animais domésticos, meios de etc.
Esses levantamentos são realizados com referência a determinado período para conservar sua validade por mais tempo deve, além disso, trata-se bens cujo acervo seja passível de controle público para que as cifras apresentem garantia de confiabilidade.

Em razão do grande interesse que, nas situações descritas, o mundo dos negócios tem no conhecimento mais exato (possível) das quantidades de bens disponíveis em determinados setores comerciais, é compreensível que a indústria e o comércio não se contentem com levantamentos precários feitos pelos órgãos públicos - os quais geralmente têm pouco tino comercial e, além disso, só abrangem determinados países ou regiões desses países -mas procurem, muitas

vezes (e com grandes sacrifícios), obter um conhecimento completo e o mais exato possível de todos os estoques de bens existentes; essa necessidade deu origem a órgãos e entidades de interesse especial para a sociedade, sendo que a tarefa desses órgãos consiste, em boa parte, em informar os membros de cada setor comercial sobre os estoques disponíveis nas diversas áreas. [54]

Os relatórios desses órgãos especializados baseiam-se em levantamentos públicos e oficiais -de que o mundo dos negócios imediatamente procura valer-se para seus objetivos de previsão -bem como em informações colhidas in loco por agentes e correspondentes, peritos em cada assunto, ou se baseiam, em parte, também em estimativas de comerciantes experientes e de comprovada confiabilidade; os levantamentos estendem-se não somente aos estoques dos bens disponíveis no momento, mas abrangem igualmente as previsões sobre estoques de bens existentes no futuro. [55]

Esses dados são geralmente suficientes para informar o mundo dos negócios sobre os estoques de determinados bens disponíveis nas diversas áreas, e permitir a formação de um juízo sobre alterações previsíveis nos estoques. Nos casos em que as previsões não existem, ou se revelam inseguras, os relatórios advertem os usuários sobre essa circunstância, para que, em se tratando de dados de importância capital para as grandes operações comerciais, o mundo dos negócios tenha consciência do risco que tais operações envolvem.

3. A origem da Economia humana e os bens econômicos

a. Os bens econômicos

Nos dois parágrafos anteriores vimos que tanto os indivíduos particulares, como os grupos comerciais, tudo fazem para conhecer sua demanda no futuro e para avaliar a quantidade de bens de que poderão dispor para cobrir essa demanda, com a finalidade de assim terem a base necessária para o atendimento de suas necessidades presentes e futuras. Cabe-nos mostrar agora de que maneira (com base nos conhecimentos assim adquiridos) as pessoas utilizam as quantidades disponíveis de bens (meios de consumo e meios de produção) para o atendimento mais completo possível de suas necessidades.

Três podem ser os resultados da indagação acima com referência à demanda existente e à quantidade disponível de bens:

- que a demanda seja maior que a quantidade de bens disponível;
- que a demanda seja menor que a quantidade de bens disponível;
- que a demanda e a quantidade disponível de bens sejam equivalentes.

A primeira situação é verificada constantemente, em relação à grande maioria dos bens tendo como resultado inevitável que parte das necessidades existentes terá que permanecer desatendida. Não nos referimos aqui aos artigos de luxo, pois no caso destes a situação acima é automática. Ocorre que as peças de vestuário mais elementares, as moradias mais comuns, os víveres mais generalizados e outros artigos também fazem parte dessa categoria de bens. Mesmo terras, pedras, retalhos e refugos, via de regra, não se encontram disponíveis em quantidade tal que se consiga atender a todas as necessidades existentes.

Sempre que ocorre essa situação com referência a determinado período de tempo - isto é, as pessoas constatarem ser a demanda bem maior do que a quantidade disponível do bem -, as pessoas chegam à conclusão de que necessariamente algumas de suas necessidades deixarão de ser atendidas, ou então serão atendidas apenas em parte.

Ao se darem conta da situação acima, as pessoas interessadas no atendimento de suas necessidades tomam as seguintes providências imediatas:

1)procuram adquirir qualquer quantidade possível dos referidos bens, para dispor dos mesmos;

2) procuram fazer com que esses bens não percam sua qualidade de bens úteis. Reconhecendo a relação existente entre a demanda maior e a quantidade disponível do bem, as pessoas por um lado tomam consciência de que, em qualquer hipótese, parte de suas necessidades em relação aos mencionados bens permanecerá sem atendimento; por outro lado, tomam consciência de que, se alguém abusar desses bens disponíveis em quantidade reduzida. o número de necessidades sem atendimento será maior ainda do que seria se todos fizessem uso correto e moderado dos mesmos.

Com referência a esses bens, as pessoas adotarão as seguintes atitudes e medidas, no tocante ao atendimento de suas necessidades;

3) procurarão fazer uma escolha entre as necessidades mais importantes que poderão ser atendidas com as quantidades disponíveis

dos mencionados bens -e aquelas que necessariamente deverão deixar de atender;
4) procurarão tirar o máximo proveito possível das reduzidas quantidades de bens de que poderão dispor; em outros termos, tudo farão para utilizar esses bens (meios de consumo, e sobretudo meios de produção) da maneira mais adequada possível, no atendimento de suas necessidades.

Denominamos economia o conjunto total das atividades do homem orientadas para os objetivos acima descritos; os mencionados bens, na situação que caracterizamos (de grande demanda e pouca oferta), denominamo-los bens econômicos (objeto exclusivo da Economia no sentido que acabamos de descrever), em contraposição àqueles outros bens para cuja aquisição as pessoas não precisam desenvolver a atividade econômica descrita, bens (não econômicos) dos quais falaremos mais abaixo.[56]
Todavia, antes de prosseguirmos, queremos lembrar um fenômeno da vida social que adquiriu importância imensa para o bem-estar dos homens – fenômeno cujas causas mais profundas derivam da situação que acabamos de descrever (grande demanda - pouca oferta).
Os fenômenos resultantes do fato de a demanda de certos bens ser superior à oferta dos mesmos descrevemo-los até agora de maneira bem genérica, sem levar em conta a divisão ou agrupamento social dos homens, de maneira que, o que dissemos até aqui, se aplica tanto ao indivíduo isoladamente, como à sociedade em sua totalidade, qualquer que seja a sua organização.
A convivência entre as pessoas que, mesmo na qualidade de membros de sociedade, continuam a procurar seus interesses particulares, provoca um fenômeno específico, no caso dos bens de que acabamos de falar (isto é, os bens econômicos, cuja demanda é maior que a oferta), fenômeno esse que nos cabe agora analisar.
Ocorrendo a relação quantitativa vista acima (em uma sociedade na qual a quantidade disponível de certos bens é inferior à demanda dos mesmos), é impossível, como acabamos de dizer, que se consiga atender totalmente às necessidades pertinentes de todos os indivíduos que compõem a referida sociedade; é absolutamente certo que, em tal situação, parte dos indivíduos da sociedade verá suas necessidades desatendidas, ou atendidas parcialmente.
É aí então que entra em jogo o instinto egoístico do homem; nesse caso

em que a quantidade disponível não é suficiente para todos, cada indivíduo se empenhará em atender, da maneira mais completa possível, sua própria necessidade, com exclusão dos outros.

Esse esforço particular de cada um resultará em graus de êxito diversos em cada caso. Qualquer que seja o reparte dos bens que se colocam nas relações acima referidas, a demanda de parte dos membros da sociedade não será coberta, ou o será apenas em parte, de modo que esses indivíduos terão um interesse que, com a quantidade parcial de bens disponível, é diametralmente oposto ao interesse daqueles indivíduos que já se apropriaram dessa parcela de bens. Com isso surge a necessidade de uma previdência -que a sociedade assegure proteção legal aos indivíduos que conseguiram apossar-se legitimamente da referida parcela de bens, contra os ataques dos demais indivíduos. Chegamos assim à origem econômica de nossa ordem jurídica atual: a proteção à propriedade, que constitui o fundamento da propriedade.
A Economia humana e a propriedade têm origem econômica comum, pois ambas encontram seu fundamento último no fato de haver bens cuja oferta é menor do que a respectiva demanda; por conseguinte, a propriedade, da mesma forma que a Economia, não é invenção arbitrária, mas simplesmente a única solução prática possível que a própria natureza (isto é, a defasagem entre a demanda e a oferta de bens) nos impõe, no caso de todos os bens denominados econômicos.
É, pois, impossível eliminar a instituição da propriedade; isso só seria possível eliminando-se a causa que necessariamente levou a instituir-se a propriedade; em outros termos, a instituição da propriedade só poderia ser eliminada se, ao mesmo tempo, fossemos capazes de aumentar a quantidade de todos os bens econômicos
ao ponto de se poder atender por completo à demanda de todos os membros da sociedade, ou então, se fossemos capazes de diminuir as necessidades humanas até o ponto em que as quantidades disponíveis desses bens fossem suficientes para atender plenamente a todos.
Mesmo sem conseguir chegar ao equilíbrio entre a demanda e a oferta de bens, nova ordem social poderia fazer com que, em lugar das pessoas atuais, outras viessem a utilizar as quantidades de bens econômicos disponíveis para o atendimento de suas necessidades, mas nunca conseguiria evitar que houvesse outras pessoas cuja demanda não seria atendida, ou só parcialmente atendida, e contra as quais a sociedade seria, de qualquer forma, obrigada a colocar barreiras de

proteção à legítima propriedade adquirida por outros. Eis porque a propriedade, no sentido visto acima, é inseparável da economia humana em sua dimensão social; e qualquer plano de reforma social só poderá empenhar-se no sentido de uma adequada distribuição dos bens econômicos, mas não poderá abolir a instituição da propriedade como tal.

b. Os bens não econômicos

No item a falamos dos fenômenos resultantes do íato de a demanda de certos bens ser superior à oferta dos mesmos. Vejamos agora o que ocorre quando se verifica o oposto: quando a demanda de um bem é menor do que a quantidade disponível do mesmo.
Ocorrendo tal situação, a primeira constatação à qual as pessoas chegam é que haverá o suficiente para todos atenderem às suas necessidades em relação aos referidos bens; além disso, as pessoas constatam que não têm condições de utilizar todos os referidos bens disponíveis para atender às suas necessidades concretas. Imaginemos o caso de um riacho proveniente das montanhas e que passa por uma pequena aldeia; suponhamos que sua vazão seja de 200 mil baldes de água por dia; entretanto, em tempo de chuva, e nos primeiros meses do ano -derretendo a neve das montanhas -a vazão chega a 300 mil baldes por dia, ao passo que na época de grande seca a vazão é de apenas 100 mil baldes diários.
Suponhamos que os habitantes da referida aldeia, para o atendimento pleno de sua demanda de água potável e de água para outros fins de consumo, necessitem normalmente de 200 baldes por dia, ou no máximo de 300. Em consequência, temos, para uma demanda máxima de 300 baldes de água, a oferta de, no mínimo, 100 mil baldes diários.
Nesse caso -bem como em algum outro em que ocorra situação idêntica -não somente há suficiente provisão para todos atenderem às suas necessidades do bem em questão, mas as pessoas têm também condição de utilizar apenas parte da quantidade disponível para o atendimento de suas necessidades.
Também é claro que parte dessa quantidade de bens permanece sem ser utilizada, ou então perde sua utilidade para as pessoas, sem que com isso nada sofra o atendimento das necessidades concretas.
Portanto, em relação a esses bens, as pessoas não têm necessidade de apossar-se de qualquer parcela deles, nem precisam preocupar-se com

a conservação da utilidade dos mesmos.

Em se tratando desse tipo de bens (em que a oferta é maior que a demanda), se verificam o terceiro e o quarto fenômenos acima mencionados (3 e 4 supra).

Com efeito, não teria sentido, nessa situação, preocupar-se em discernir entre as necessidades que precisam ser atendidas e as que não poderão ser atendidas. Tampouco há, no caso, motivação para alguém preocupar-se em economizar ou tirar o máximo proveito possível das quantidades mínimas.

É, pois, evidente que, em se tratando de qualquer bem em que a oferta supera a demanda, estão excluídas todas aquelas preocupações e formas do agir econômico necessariamente presentes no caso oposto, dos bens cuja demanda supera a oferta. Consequentemente, os bens cuja oferta é maior que a demanda não constituem objeto da economia humana, e por isso os denominamos bens não econômicos.

Consideramos até aqui, de maneira apenas genérica, a situação que fundamenta a característica não econômica dos bens, sem levar em conta o atual estado das pessoas. Resta-nos agora mencionar os fenômenos sociais específicos decorrentes dessa situação.

Conforme vimos, o empenho de cada membro da sociedade no sentido de adquirir as devidas quantidades de bens, excluindo para isso todos os demais membros, tem sua origem no fato segundo o qual a demanda de certos bens supera a oferta dos mesmos, fato que faz com que dado indivíduo tenha o instinto de atender às suas necessidades, excluindo todos os outros. Vimos também que, havendo concorrências e competições entre todos os membros da sociedade para adquirir uma quantidade de bens que, em qualquer hipótese, é insuficiente para atender completamente às necessidades de todos, só se vê uma solução possível para o problema da oposição de interesses, a de permitir que determinados indivíduos se apossem legitimamente das quantidades de bens que puderem conseguir, assegurando aos legítimos possuidores a defesa de sua propriedade, face aos demais.

Totalmente diversa é a situação quando se trata dos bens destituídos de característica econômica. Nesse caso, a quantidade de bens disponível para a sociedade é maior do que a demanda; assim sendo, mesmo que todos os indivíduos satisfaçam às suas necessidades respectivas, sobram ainda parcelas que são inúteis para o atendimento das necessidades humanas. Em tais condições, não há motivação de cada indivíduo assegurar-se a quantidade necessária para seu atendimento,

pois a simples constatação de que se trata de um bem não econômico é suficiente para garantir a cada um que, mesmo que todos os outros utilizem esse bem para suas necessidades, sobrará para ele mais do que o necessário para atender às suas necessidades.
Conforme ensina a experiência, as pessoas não se preocupam em assegurar para si quantidades parciais de bens não econômicos (com a exclusão de todos os outros indivíduos) para o atendimento de suas necessidades; tais bens, como não constituem objeto da Economia, tampouco são cobiçados como objeto de propriedade por parte do homem. Em se tratando desse tipo de bens, os homens praticam o "comunismo". Nas aldeias banhadas por rios que fornecem mais água do que a necessária para o atendimento das necessidades dos moradores, cada indivíduo vai ao rio e tira tanta água quanto quiser; nas selvas, cada um apanha sem cerimônia tanta lenha quanto precisar; da mesma forma, cada um deixa entrar em sua casa tanto ar e tanta luz quanto quiser. Esse "comunismo", porém, encontra igualmente, nas relações quantitativas acima referidas, seu fundamento natural, tal como a propriedade nas condições inversas.

c. Relação entre os bens econômicos e os não econômicos

Nos itens a e b do presente parágrafo, consideramos o caráter e a origem da atividade econômica humana, e verificamos que a diferença entre os bens econômicos e os não econômicos se encontra em uma diferença existente na relação entre a demanda desses bens e a disponibilidade dos mesmos.
Se assim é, torna-se claro que a característica de "econômico" ou "não econômico" não é algo inerente aos bens, nem é propriedade inerente aos mesmos; e que, portanto, cada bem tem a característica de "econômico" independentemente de propriedades internas que lhe sejam inerentes, ou de elementos externos,[57] desde que haja a relação acima {demanda maior que a oferta}, perdendo-se essa característica no momento em que ocorrer a relação contrária (oferta maior que a demanda).
A experiência nos ensina também que bens do mesmo tipo, que em determinados lugares não têm a característica econômica em outros são bens econômicos; constatamos também que bens do mesmo tipo e no mesmo lugar, podem tornar-se bens econômicos em um momento e depois perder essa característica no momento em que a relação entre

demanda e oferta se inverter. Se nas regiões ricas em fontes de boa água existe água potável em quantidade, e esta não apresenta qualquer característica de bem econômico; se o mesmo acontece com as árvores da selva, ou com as terras de certos países, esses bens podem apresentar a mesma característica em outros lugares simultaneamente; e o mesmo ocorre, com frequência, também no caso de certos bens que podem ser não econômicos em certo lugar, passando a sê-lo depois, nesse mesmo lugar, em período. Segue, portanto, que essa variação quanto à característica de econômico ou não econômico não pode estar radicada nas propriedades internas dos bens em si mesmos.
Examinando cuidadosamente essa variação entre bens econômicos e não econômicos, podemos até tirar, para todos os casos, uma conclusão geral: toda vez que bens do mesmo tipo e ao mesmo tempo, em dois lugares diferentes, são, ora econômicos, ora não econômicos, existe diferença na relação demanda-oferta nos dois lugares; ou então, toda vez que houver bens que, em um e mesmo lugar, são bens econômicos e depois passam a não econômicos, isso se verifica porque houve mudança na relação demanda-oferta.
Por conseguinte, as causas em razão das quais os bens não econômicos se transformam em bens econômicos só podem ser de dois tipos, conforme acima expusemos; ou se verificou um aumento da demanda desses bens, ou registrou-se uma diminuição da quantidade disponível dos mesmos.

As causas principais que levam a um aumento da demanda são:

1) o aumento da população, sobretudo o acúmulo da mesma em determinado lugar;
2) a evolução das necessidades humanas, fazendo com que a demanda das massas seja maior;
3) os progressos dos homens no conhecimento do nexo causal das coisas com seu bem-estar humano, fazendo com que surjam novos usos dos bens em questão.

É desnecessário enfatizar que se trata, no caso, de fenômenos que costumam acompanhar a transição dos homens de uma fase cultural inferior para um estágio superior; com isso, conclui-se que, com o advento do progresso cultural, os bens não econômicos têm a tendência de se transformar em bens econômicos, e isso sobretudo pelo fato de

que um dos fatores que no caso influem -a demanda humana -sofre aumento, em decorrência do progresso cultural. Se a isso se acrescer ainda a diminuição das quantidades disponíveis dos bens em questão (por exemplo, em se tratando da madeira, pela devastação das florestas, como costuma ocorrer em certos estágios culturais), nada mais natural do que ocorrer o seguinte: bens cuja quantidade disponível, em estágio cultural anterior, superava em muito a demanda humana e, portanto, eram bens não econômicos, com o correr do tempo transformaram-se em bens econômicos.

Em muitos lugares, sobretudo nos países do Novo Mundo, pode-se comprovar historicamente, inclusive hoje, essa transição de bens não econômicos para a condição de econômicos, sobretudo em se tratando da madeira e da terra. Acreditamos até que, mesmo na Alemanha -onde antigamente havia tantas florestas -, sejam poucos os lugares em que os moradores não tenham constatado a transição, por exemplo, no caso da madeira -embora as informações históricas sejam precárias, no caso.

Pelo que expusemos, evidencia-se, portanto, que toda mudança sob esse aspecto -a transformação de bens econômicos em bens não econômicos, e vice-versa -é devida, pura e simplesmente, a uma mudança na relação entre a demanda e a quantidade disponível.

Revestem-se de interesse científico peculiar aqueles bens que, no tocante aos fenômenos que ocorrem com os mesmos, ocupam posição intermediária entre os bens econômicos e os não econômicos.

A essa categoria pertencem os bens que, no caso de uma cultura altamente desenvolvida (devido à sua importância peculiar), são produzidos pela sociedade em quantidade tão grande, e oferecidos ao consumo com tanta abundância, que mesmo os elementos mais pobres da sociedade podem utilizá-los na quantidade que desejarem, caracterizando-se, portanto, esses bens como não econômicos,

Tal é o caso, por exemplo, do ensino escolar primário em países de alto desenvolvimento cultural. Também a água potável de boa qualidade é considerada pelos moradores de muitas cidades como bem tão importante que, quando não abundante por natureza, as pessoas a canalizam através de tubulações hidráulicas para poços e reservatórios públicos, não só em quantidade suficiente para a cobertura de todas as necessidades da população, mas sobrando ainda quantidades consideráveis.

Enquanto em um país culturalmente subdesenvolvido o ensino básico representa um bem econômico, o mesmo não acontece no caso do país

desenvolvido, onde o ensino básico é abundante, superando até a demanda da população.
Da mesma forma, a água potável de boa qualidade que até agora, para a população
de muitas cidades grandes, constituía um bem econômico, pode transformar-se em bem não econômico.
Inversamente, pode ocorrer que certos bens, os quais, pela liberalidade da Natureza, até agora estavam disponíveis à população em quantidades que excediam, em muito, a necessidade, passem a ser bens econômicos, pelo simples fato de algum prepotente impedir os consumidores de desfrutarem desses bens. Em países dotados de reservas florestais existem muitas localidades que, por natureza, estão cercadas de florestas ricas em madeira, de sorte que a disponibilidade desse bem excede, em muito, as necessidades da população, constituindo-se, nesse caso, a madeira em um bem não econômico. Se, porém, um prepotente se apossar da floresta inteira, ou da maior parte dela, poderá regular de tal forma a quantidade de madeira, que esta se transforme, para os consumidores, em bem econômico.
Assim, por exemplo, nos Cárpatos (ricos em reservas florestais) existem muitas localidades em que os pequenos proprietários precisam comprar lenha e madeira dos grandes latifundiários, enquanto estes últimos deixam apodrecer anualmente milhares de árvores nas florestas, uma vez que as quantidades de que dispõem superam em muito sua demanda. Eis, pois, o caso dos bens que, embora pela própria natureza não tenham a característica de bens econômicos, para os consumidores são transformados artificialmente em bens econômicos, ocorrendo, no caso, todos aqueles fenômenos da vida econômica que, como vimos, caracterizam os bens econômicos.[58]
Finalmente, cabe ainda uma palavra sobre aqueles bens que, em relação ao presente, são bens não econômicos, mas que podem, em relação ao desenvolvimento futuro, e sob outros aspectos, ser equiparados aos bens econômicos.
Quando a quantidade disponível de um bem não econômico diminui com frequência, ou então aumenta permanentemente, sua demanda e a relação demanda-oferta vão se modificando a tal ponto, que se pode prever a transição de tais bens (da categoria de não econômicos para a de bens econômicos), e as pessoas costumam antecipar-se, apossando-se de quantidades que lhes assegurem seu suprimento futuro (embora, por enquanto, esses bens ainda continuem disponíveis em grande

quantidade, sendo, portanto, em princípio, ainda bens não econômicos).
Vale o mesmo em relação àqueles bens não econômicos cuja quantidade disponível está sujeita a variações muito grandes, de maneira que, somente dispondo de certo excedente em tempos normais, se pode estar certo de dispor da quantidade necessária em tempos de carestia; ou então, em se tratando daqueles bens não econômicos para os quais o limite entre a demanda e a quantidade disponível já está tão próximo que há equivalência entre a demanda e a oferta, e o abuso de certos indivíduos pode facilmente tornar-se funesto para os demais, ou considerações especiais (por exemplo, a comodidade) podem aconselhar a apropriação de determinadas quantidades dos bens não econômicos.

Em consequência desses e de outros motivos, pode ocorrer o fenômeno da propriedade, mesmo em se tratando de bens que, quanto aos demais fenômenos da vida econômica, deveriam ainda ser considerados bens não econômicos.

Queremos ainda chamar a atenção dos leitores para um elemento de grande importância no julgamento da característica 'econômica dos bens: referimo-nos à diferença de qualidade dos bens. Quando a quantidade total disponível de um bem não é suficiente para atender à demanda, toda quantidade concreta desse bem torna-se objeto da atividade econômica, ou seja, transforma-se em bem econômico, independentemente da qualidade superior ou inferior do mesmo.

Se, porém, a quantidade disponível de um bem for superior à demanda (então, pelo que foi dito acima com referência à característica dos bens não econômicos, todas as quantidades parciais desse bem devem ser consideradas bens não econômicos, na medida em que essas quantidades parciais tenham as mesmas características (de qualidade).

Entretanto, pelo fato de haver certas quantidades parciais atendendo melhor, ou de maneira mais completa, as necessidades existentes, pode acontecer que essas passem a transformar-se em bens econômicos, permanecendo como bens não econômicos as quantidades que não possuem essa qualidade superior.

Assim, em determinado país, pode ocorrer que, embora haja superabundância de terras disponíveis, existam certas áreas que, em razão das características do solo ou da localização, já se transformaram em bens econômicos, ao passo que as demais terras continuam a ser bens não econômicos; da mesma forma que em uma cidade banhada por um rio (que fornece água potável de qualidade inferior) pode ocorrer

o caso da água de fonte constituir um bem econômico, objeto de disputa e propriedade, ao passo que a água do rio, de qualidade inferior, permanece como bem não econômico. Todavia, mesmo nesse caso, a razão que diversifica os bens em econômicos e não econômicos permanece a mesma; no caso das quantidades de bens de qualidade superior, trata-se de bens econômicos pelo fato de sua demanda superar a oferta; ao contrário no caso dos bens de qualidade inferior, estes estão disponíveis em quantidade superior à demanda (demanda que não pode ser suficientemente atendida pela disponibilidade dos bens de qualidade superior), razão pela qual continuam sendo bens não econômicos. Como se vê, não se trata, no caso, de exceção em relação aos princípios enunciados, mas antes de confirmação dos mesmos.

d. As leis que regem os bens, no tocante à sua característica econômica

Em nossa investigação sobre as leis que regem a demanda humana, chegamos à seguinte conclusão: na medida em que a demanda se refere a bens de ordem superior, primeiramente é condicionada pela demanda dos bens correspondentes de ordem inferior, bem como pelo fato de, em relação a esses últimos, nossa necessidade não encontrar-se, ainda, atendida, ou atendida apenas em parte. Como denominamos bens econômicos os de quantidade insuficiente para atender totalmente à demanda, temos o seguinte princípio: nossa demanda de bens de ordem superior é condicionada pela característica econômica dos bens correspondentes de ordem inferior.

Nos lugares em que se dispõe de água potável (de boa qualidade) em quantidade superior à demanda da população, e onde, portanto, esse bem não tem característica econômica, não pode haver demanda alguma de dispositivos, equipamentos ou meios de transporte que sirvam exclusivamente para a produção e filtragem, ou transporte de água potável; também em regiões que se caracterizam por superabundância de lenha (ou seja, de árvores), onde esse bem tem característica não econômica, está de antemão excluída toda demanda de bens de ordem superior utilizável, dos exclusivamente para a produção de lenha combustível. Em contrapartida, nas regiões em que a água potável ou a lenha combustível têm característica de bens econômicos, há demanda dos mencionados bens de ordem superior.

Se é certo que a demanda humana de bens de ordem superior é

condicionada pela característica econômica dos bens correspondentes de ordem inferior, e que não pode absolutamente haver demanda de bens de ordem superior se esses não forem utilizáveis na produção de bens econômicos, então, a referida demanda jamais será maior que a quantidade disponível -por menor que seja -dos respectivos bens de ordem superior, excluindo-se, assim, de antemão, a característica econômica desses últimos

Decorre daí o seguinte princípio geral: a característica econômica dos bens de ordem superior é condicionada pela característica econômica dos bens de ordem inferior para cuja produção concorrem; em outras palavras, nenhum bem de ordem superior pode ter característica econômica, a não ser que sirva para a produção de bens econômicos de ordem inferior.

Consequentemente, se, ao nos defrontarmos com bens de ordem inferior e dotados de característica econômica, indagássemos as causas últimas de sua característica econômica, inverteríamos, com isso, a verdadeira situação supondo que seriam bens econômicos, porque os bens empregados em sua produção, antes de submetidos ao processo, já tivessem característica econômica.

Tal suposição seria contrária a toda experiência, a qual nos ensina que a partir de bens de ordem superior (de característica econômica incontestável) se podem produzir coisas totalmente inaproveitáveis, portanto, também -como acontece na realidade, em decorrência da incompetência econômica -coisas que nem sequer têm a qualidade de bens, e, menos ainda, a característica de bens econômicos. Por outro lado, é possível imaginar casos em que, de bens econômicos de ordem superior, se possam produzir coisas que teriam, de fato, qualidade de bens, mas não seriam bens econômicos.

Seria o caso, por exemplo, dos que, nas selvas, produzem madeira empregando bens econômicos, ou que, em regiões caracterizadas por superabundância de água potável, produzem essa última empregando bens econômicos; ou então, o caso dos que produzem ar utilizando materiais preciosos etc. Portanto, a característica econômica de um bem não pode derivar do fato de o mesmo ter sido produzido a partir de bens econômicos de ordem superior; essa explicação do fenômeno deveria ser recusada, mesmo que não encerrasse uma contradição interna. Com efeito, explicar a característica econômica dos bens de primeira ordem pela característica econômica dos bens de ordem superior é ilusória e, independentemente de ser incorreto e contradizer a experiência, nem

sequer atende às condições formais exigidas para a explicação de um fenômeno.
Com efeito, explicar a característica econômica dos bens de primeira ordem pela característica econômica dos bens de segunda ordem, e a destes pela dos bens de terceira ordem, e a destes últimos pela característica econômica dos bens de quarta ordem (e assim por diante), no fundo não nos faz avançar nenhum passo na solução do problema, pois continua em aberto a questão da causa verdadeira e última da característica econômica dos bens.
De nossa exposição resulta, no entanto, que o homem, com suas necessidades e seu controle sobre os meios de satisfazê-las, constitui o ponto de partida e de chegada. A meta de toda a economia humana. O homem sente, antes de tudo, necessidade de bens de primeira ordem, e faz dos bens cuja quantidade disponível é menor que sua demanda objetos de atividade econômica, ou seja, faz deles bens econômicos, não encontrando, com referência aos outros, necessidade de fazer daquele objeto de sua atividade econômica, Posteriormente a reflexão e a experiência conduzem as pessoas a conhecimento mais profundo do nexo causal entre as coisas, sobretudo do nexo delas com seu bem-estar, travando, então, conhecimento com os bens de segunda, de terceira e de outras ordens superiores. Também em relação a esses bens de ordem superior, as pessoas constatam que alguns deles estão disponíveis em quantidade superior à necessária, ao passo que, em outros casos, constatam a relação contrária. Ao fazer essa constatação, as pessoas passam a distinguir entre bens de ordem superior (que constituirão objeto de sua atividade econômica) e aqueles bens para os quais não existe essa necessidade.
Essa, e não outra, é a origem da característica econômica dos bens de ordem superior.

4. A riqueza

"O conjunto dos bens de que dispõe um indivíduo", denominamo-lo acima, patrimônio da pessoa; em contrapartida, denomina-se riqueza,[59] a totalidade dos bens econômicos disponíveis[60] a um indivíduo que desenvolve atividades econômicas; em consequência, os bens não econômicos de que dispõe um indivíduo que desenvolve atividades econômicas, pelo fato de não constituírem objeto de sua economia, não devem ser considerados parte de sua riqueza.
Ora, vimos que os bens econômicos são aqueles cuja quantidade

disponível é menor que a demanda existente em relação aos mesmos. Portanto, poderíamos também definir a riqueza como "a totalidade dos bens disponíveis a um indivíduo que desenvolve atividades econômicas, bens cuja quantidade é inferior à demanda dos mesmos". Por conseguinte, em uma sociedade onde todos os bens estivessem disponíveis em quantidade superior à demanda, não haveria bens econômicos nem "riqueza".
Daí se infere que a riqueza é critério para medir o grau de plenitude no qual uma pessoa consegue satisfazer suas necessidades, em comparação com outras pessoas que desenvolvem atividades econômicas em situações iguais, não porém, de forma alguma, critério absoluto dessa plenitude,[61] pois o bem-estar máximo de todos os indivíduos e da sociedade seria atingido se as quantidades de bens disponíveis à sociedade fossem tão grandes que ninguém precisa-se de riqueza. Essas considerações nos levam à solução de um problema que, devido às aparentes antinomias resultantes, desperta o ceticismo em relação à correção dos princípios de nossa ciência da Economia Política. Com efeito, tem-se afirmado que, aumentando continuamente os bens econômicos disponíveis dos indivíduos envolvidos em atividades econômicas, esses bens deveriam, ao final, perder necessariamente sua característica econômica, diminuindo, assim, também o número de elementos integrantes da riqueza. Teríamos, então, a seguinte contradição: que o aumento contínuo dos objetos de riqueza resultaria necessariamente, no final, na diminuição dos objetos de riqueza. [62]

Assim, a título de exemplo, suponhamos que a quantidade disponível de água mineral de uma população seja menor que a demanda existente. Então, as quantidades parciais desse bem (possuídas pelas diversas pessoas envolvidas em atividades econômicas), bem como as fontes dessa água, constituem bens econômicos, ou elementos de riqueza. Imaginemos agora o caso em que, repentinamente, alguns riachos começassem a fornecer água mineral, em abundância tal que essa deixasse de ser um bem econômico no sentido por nós definido. Nesse caso, é claro que todas essas quantidades de água mineral, e as próprias fontes, deixariam de ser elementos de riqueza, ocorrendo então, ao que parece, a contradição que acima apontamos: o aumento contínuo de elementos de riqueza teria como consequência final a diminuição dos elementos de riqueza.
Esse paradoxo que, à primeira vista, se nos afigura tão grande, ao

exame mais acurado se revela apenas aparente. Como já vimos acima os bens econômicos são aqueles cuja quantidade disponível é menor que sua demanda, ou seja, que se caracterizam pelo fato de haver carência parcial dos mesmos; e a riqueza dos indivíduos envolvidos em atividades econômicas é apenas a totalidade desses bens. Ora, se a quantidade disponível desses bens aumentar continuamente, até que percam sua característica econômica, deixa de existir a escassez desses bens, e, com isso, os mesmos deixam de pertencer à categoria dos bens que são elementos constitutivos da riqueza, ou seja, desaparecem da lista dos bens que se caracterizam por certa escassez parcial. Ora, certamente não existe nenhuma contradição no fato de, em havendo aumento constante de um bem pouco disponível, este aumento levar, ao final, o respectivo bem a deixar de ser pouco disponível.

Que o aumento constante dos bens econômicos deve ter como consequência a diminuição daqueles bens que até então se caracterizavam pela pouca oferta – eis uma frase tão evidente quanto a frase contrária: a diminuição contínua e prolongada dos bens existentes em excesso (bens não econômicos) faz necessariamente com que se transformem em bens parcialmente em escassez, ou seja, em elementos constituintes da riqueza, aumentando, portanto, o número desses últimos.

Como se vê, o paradoxo acima o qual, aliás, não vem sendo apontado aqui somente no âmbito dos objetos da riqueza, mas, analogamente, também com referência ao valor e preço dos bens econômicos[63] é apenas aparente, e deriva de um desconhecimento do caráter da riqueza e dos respectivos elementos componentes.
Como já dissemos a riqueza se caracteriza como a totalidade dos bens econômicos de que dispõe um indivíduo envolvido em atividades econômicas. Toda riqueza supõe, pois, um indivíduo que exerça algum tipo de atividade econômica, ou, pelo menos, um indivíduo para o qual se exerça tal atividade, consequentemente, as quantidades de bens econômicos destinadas a determinado objetivo não constituem riqueza no sentido econômico do termo, pois a ficção de uma pessoa jurídica pode ter validade para a aplicação prática da Justiça, ou mesmo para modelos jurídicos, mas não encontra aplicação na Economia Política, que recusa qualquer ficção.
As assim chamadas "riquezas finais" são, portanto, bens econômicos

quantificados e destinados a finalidades específicas, sem, no entanto, constituírem riqueza no sentido econômico do termo.
O problema acima leva-nos à questão da riqueza nacional. Via de regra, os Estados, as regiões individuais de um país, as comunidades e sociedades dispõem de certas quantidades de bens econômicos, para satisfazer às suas necessidades e atender aos seus objetivos. Para o economista não se exige, aqui, a ficção de pessoa jurídica. Sem recorrer a qualquer ficção, existe, para ele, um indivíduo que desenvolve atividades econômicas, uma sociedade que administra (através de seus órgãos) os bens econômicos de que dispõe (para a satisfação de suas necessidades), e os destina a essa aplicação. Por isso, ninguém hesitará em reconhecer a existência da riqueza de um Estado, região, comunidade e sociedade.
Com a riqueza nacional a situação é outra. Não se trata no caso, da totalidade dos bens econômicos de que um povo dispõe para a satisfação de suas necessidades, de bens administrados pelos órgãos do povo, mas da totalidade dos bens que estão à disposição de cada indivíduo e cada sociedade envolvidos em atividades econômicas; temos, pois, aqui um conceito que sob vários aspectos essenciais difere do que denominamos riqueza.
Se recorrermos à ficção, imaginando a totalidade das pessoas que constituem um povo – não raro movidas por interesses opostos – desenvolvendo atividades econômicas para satisfazer às suas necessidades específicas como um sujeito único e vasto, e supusermos que as quantidades de bens econômicos disponíveis a cada pessoa não se destinam à satisfação das necessidades específicas dessas pessoas, mas se destinam ao atendimento das necessidades da totalidade dos indivíduos (de um povo) envolvidos em atividades econômicas, chegamos ao conceito de totalidade de bens econômicos que estão à disposição de um indivíduo (no caso, um povo) para o atendimento de suas necessidades, conceito esse que poderíamos adequadamente denominar riqueza nacional. Todavia, em nossas condições sociais atuais, a totalidade dos bens econômicos à disposição das pessoas de um povo para o atendimento de suas necessidades específicas não constitui, obviamente, riqueza no sentido econômico da palavra, mas antes um complexo de tais bens, formado pelo intercâmbio humano. [64]

Entretanto, a necessidade da existência de uma denominação científica para designar a mencionada totalidade de bens é tão justificada, e o

termo "economia nacional" já é tão generalizado e consagrado na designação do conceito supra, que não é preciso abandonar o termo, tanto mais por haver clareza sobre a significação exata do mesmo. Nesse caso, porém, devemos nos acautelar contra os erros que adviriam da desconsideração da diferença apontada na discussão acima. Em todas as questões em que se trata apenas de determinar quantitativamente a assim chamada "riqueza nacional", pode-se considerar, como tal, o conjunto de riquezas dos indivíduos de uma nação. Todavia, quando se pretende tirar conclusões, partindo da grandeza da riqueza nacional para o bem-estar do povo, o conceito supra, no sentido literal, leva necessariamente a erros frequentes. Nesses casos devemos considerar a "riqueza nacional" como o complexo das riquezas dos indivíduos de um povo e atentar para a diferença de medidas existentes.

III – A doutrina sobre o valor

1. A natureza e a origem do valor dos bens

Quando a demanda de um bem, dentro de um período em que se estende a atividade de previsão das pessoas, é maior que a quantidade do respectivo bem de que podem dispor dentro desse período, as pessoas, no afã de satisfazer, de maneira mais completa, suas necessidades em relação ao respectivo bem, sentem-se estimuladas a desenvolver as atividades acima descritas, que caracterizamos como sua economia.

O conhecimento dessa situação provoca, além disso, outro fenômeno cuja correta compreensão é de transcendental importância para a Economia Política; referimo-nos ao valor dos bens.

Com efeito, se a demanda de determinado bem for maior que a quantidade disponível do mesmo, é certo que, pelo fato de parte das respectivas necessidades ter de qualquer forma que permanecer desatendida, é impossível consumir qualquer parcela da quantidade disponível, sem que com isso deixe de ser atendida alguma das necessidades existentes, ou sem que as necessidades deixem de ser atendidas com a mesma plenitude que o seriam, se não ocorresse tal consumo de parcela disponível do bem em questão. Toda vez, portanto, que se tratar desse tipo de bens (em que a demanda supera a oferta), a satisfação das necessidades humanas sempre fica dependendo do consumo de cada parcela, por mínima que seja, do bem em questão. No momento em que as pessoas (envolvidas em atividades econômicas) se derem conta desse fato, e, por conseguinte, perceberem que o atendimento de uma de suas necessidades concretas está na dependência de qualquer parcela que consumirem do respectivo bem, esses bens adquirem, para essas pessoas, o significado do que denominamos valor. Em consequência, o valor é a importância que determinados bens concretos -ou quantidades concretas de bens adquirem para nós, pelo fato de estarmos conscientes de que só poderemos atender às nossas necessidades na medida em que dispusermos deles. [65]

Como se vê, o fenômeno que denominamos valor dos bens tem sua

origem na mesma fonte que a característica econômica dos bens, ou seja, na supracitada relação entre a demanda existente e a quantidade disponível dos bens em questão. [66]

A diferença entre os dois fenômenos é a seguinte: o reconhecimento dessa relação demanda-oferta, por um lado, estimula nossa previdência, fazendo com que os respectivos bens se tornem objetos de nossa economia, ou seja, se tornem bens econômicos; por outro lado, o reconhecimento dessa mesma relação conscientiza o significado que tem para nós, na vida diária, o domínio exercido sobre cada uma das parcelas concretas [67] disponíveis, ou seja, sua implicação para nosso bem-estar e

o valor que adquirem, para nós, os bens supracitados.[68]

Fica assim patente por que somente os bens econômicos têm valor para nós, ao passo que os bens não econômicos (demanda menor que a oferta) não podem ter valor para nós. A relação que fundamenta e gera a característica não econômica dos bens consiste no fato de a demanda dos bens em questão ser inferior à quantidade disponível. Por conseguinte, em se tratando de bens não econômicos, existem quantidades parciais deles para as quais sempre deixam de existir necessidades a serem atendidas; portanto, podem sempre perder sua qualidade de bem, sem comprometer o mínimo que seja o atendimento de qualquer necessidade humana.

Em consequência, nesse caso (dos bens não econômicos) o atendimento das nossas necessidades não fica na dependência da disponibilidade de determinadas quantidades desses bens; decorre daí que parcelas concretas desses bens não têm para nós nenhum valor.

Se o habitante da selva dispõe de algumas centenas de milhares de árvores, e que, com aproximadamente vinte árvores por ano, consegue satisfazer plenamente a necessidade de lenha, não se sentirá prejudicado no atendimento de suas necessidades se, em virtude de um incêndio, se perder aproximadamente um milhar dessas árvores, pois o que restar será mais do que suficiente para o atendimento de suas necessidades. Portanto, nessas condições, o atendimento de suas necessidades de lenha não fica dependendo de poder dispor de uma árvore individual da selva e, por conseguinte, essa árvore individual não tem valor para ele.

Ao contrário, se também houver na selva dez árvores frutíferas cujos frutos servem para o consumo desse indivíduo e, no caso, a quantidade disponível de frutos for menor que a necessária, nenhuma dessas

árvores frutíferas poderá perecer sem que, com isso, ele passe fome, ou pelo menos passe a satisfazer às suas necessidades de consumo de frutos com menor plenitude do que até então; portanto, cada uma dessas árvores teria valor para esse indivíduo.
Se os habitantes de uma aldeia necessitam diariamente de 1000 baldes de para cobrir plenamente suas necessidades e dispõem de um riacho que fornece 100 mil baldes por dia, determinada parcela dessa água – por exemplo, um balde – não tem valor para eles, pois poderão continuar a satisfazer à sua necessidade de água, mesmo que essa quantidade parcial lhes seja subtraída ou perca sua qualidade de bem.
Pelo contrário, deixarão tranquilamente vazar para o mar, a cada dia, milhares de baldes dessa água, sem que, com isso, sofra o atendimento de suas necessidades de água. Por conseguinte, enquanto permanecer essa situação (que faz com que a água, no caso. seja um bem não econômico), não se pode dizer que o atendimento de alguma de suas necessidades depende do fato de poderem dispor de um balde individual de água, razão pela qual, no caso, um balde de água não representa um valor para essa população ribeirinha. Ao contrário, se, em virtude de seca extraordinária, ou devido a qualquer outro fenômeno da Natureza, o referido riacho passasse a fornecer aproximadamente quinhentos baldes de água por dia, e se os mencionados moradores não tivessem nenhuma outra fonte de provisão, não poderiam perder a mínima quantidade da água disponível -por exemplo, um balde -sem sofrerem, com isso, prejuízo no atendimento de suas necessidades; nesse caso, essa parcela mínima de água passaria a ter valor para eles.
Daí se conclui que os bens não econômicos não só não têm valor de troca como se tem suposto até agora -como não têm valor algum; portanto, também não têm valor de uso. Mais adiante teremos ocasião de especificar melhor a diferença entre o valor de uso e o valor de troca, depois que tivermos assentado alguns pressupostos científicos. Por ora, notemos apenas que o valor de troca e o valor de uso são dois conceitos subordinados do valor, relacionando-se, um ao outro, como conceitos coordenados; em consequência, tudo o que dissemos acima com respeito ao valor geral tanto se aplica ao valor de uso como ao valor de troca.
Se grande parte dos autores de Economia Política atribuem aos bens não econômicos valor de uso, mas não de troca, e alguns autores ingleses e franceses mais recentes chegam ao ponto de querer banir totalmente o valor de uso e substituí-lo pelo conceito de utilidade, isso se

deve a um desconhecimento da grande diferença existente entre os dois conceitos (valor de uso e valor de troca) e dos fenômenos subjacentes.
Utilidade é a aptidão que uma coisa tem para servir à satisfação de necessidades humanas, constituindo, portanto (a utilidade reconhecida como tal), um pressuposto básico para que uma coisa seja um bem.
Também os bens não econômicos são úteis, pois têm aptidão para o atendimento de necessidades humanas, tanto quanto os bens econômicos; essa aptidão deve, naturalmente, ser conhecida por quem utiliza os bens em questão, caso contrário nem sequer se pode falar de bens.
O que distingue bem não econômico de bem econômico é o fato de o atendimento das necessidades humanas não depender da disponibilidade de quantidades concretas do primeiro, mas de quantidades concretas do segundo; assim sendo, o primeiro tem utilidade, ao passo que o segundo, além de utilidade, também tem para nós a importância que denominamos valor.
O erro de confundir utilidade com valor de uso não tem influído na atividade prática das pessoas, pois nunca se ouviu dizer que um indivíduo envolvido em atividades econômicas, em condições normais, tenha atribuído valor a um metro cúbico de ar, ou, nas regiões ricas em fontes, a meio litro de água; na prática qualquer pessoa distingue muito bem a aptidão de uma coisa para atender às suas necessidades, do valor dessa coisa. Todavia, o erro acima tem-se constituído em obstáculo sério para a elaboração geral dos princípios e doutrinas da Economia Política. [69]
O fato de um bem ter valor significa, como vimos, que o dispor desse bem tem a importância que cabe ao atendimento de uma necessidade (ou várias), atendimento esse que seria impossível se não dispuséssemos do respectivo bem.
As nossas necessidades podem, em parte – ao menos em sua origem -, depender da nossa vontade ou do nosso costume; entretanto, uma vez presentes essas necessidades, o valor que os bens têm para nós não pode mais ser algo de arbitrário, mas simplesmente a consequência necessária do conhecimento de sua importância para nossa vida ou para nosso bem-estar.
É, portanto, inútil querermos que um bem não tenha valor para nós, se tivermos consciência de que o atendimento de uma de nossas necessidades depende da disponibilidade dele, como é querermos atribuir valor a bens dos quais reconhecemos não depender a satisfação

de nossas necessidades concretas. Por conseguinte, o valor dos bens não é algo arbitrário, mas sempre a consequência necessária do reconhecimento do homem de que é do livre usufruto deles (ou de certas quantidades dos mesmos) que depende a conservação de sua vida ou de seu bem-estar, ou pelo menos parte desse bem-estar.

No que concerne ao conhecimento dessa relação (entre a disponibilidade do bem e o atendimento às nossas necessidades), as pessoas podem laborar em erro – coisa que pode ocorrer com todos os objetos do conhecimento humano –, atribuindo a determinados bens um valor que, na situação econômica real, não possuem.

Assim, acreditam que pelo fato de disporem do bem (ou de uma parcela do mesmo), disso depende o atendimento de suas necessidades, quando essa interdependência é inexistente, na realidade; nesse caso temos o fenômeno do valor imaginário.

O valor dos bens está fundado na relação que têm com nossas necessidades, mas não nos próprios bens.

Ao variar essa relação de interdependência, necessariamente surge ou desaparece o valor. Para os habitantes de um oásis, que dispõem de uma fonte que atende plenamente às suas necessidades de água, não terá valor algum determinada quantidade dessa água. Se, porém, em decorrência de um terremoto, de repente a abundância de água fosse reduzida a ponto de os habitantes do oásis não disporem mais do suficiente para o atendimento pleno de suas necessidades de sorte que o atendimento de cada necessidade concreta dependesse de uma porção determinada de água, essa quantidade determinada passaria imediatamente a ter valor para cada habitante. Esse valor desapareceria novamente, de imediato, no momento em que voltasse a existir a superabundância de água inicial. O mesmo aconteceria, se o número de habitantes do oásis aumentasse a ponto de a água disponível tornar-se insuficiente para atender plenamente à necessidade de todos.

Essa variação decorrente do aumento do número de consumidores poderia até mesmo verificar-se com certa regularidade; por exemplo, toda vez que o oásis fosse visitado por numerosas caravanas. Concluí-se, pois, que o valor não é algo inerente aos próprios bens; não é uma propriedade dos mesmos - e muito menos uma coisa independente, por si mesma. O valor é um juízo que as pessoas envolvidas em atividades econômicas fazem sobre-a importância dos bens de que dispõem para a conservação de sua vida e de seu bem-estar; portanto, só existe na consciência das pessoas em questão. É errôneo, pois, dizer que os bens

só tem valor, quando o correto é dizer que têm (ou não têm) valor; nessa linha, por vezes as pessoas falam de "valores", como se estes fossem coisas reais e independentes -dessa maneira, os valores são como que "objetivados", o que é errôneo.
O que existe objetivamente são apenas coisas ou, então, quantidades das mesmas; o valor dessas coisas é algo essencialmente diferente das mesmas -ou seja, é um juízo que as pessoas fazem sobre a importância que o dispor delas tem para a conservação de sua vida ou de seu bem-estar. A objetivação do valor dos bens -quando, na realidade, o valor é por sua própria natureza algo totalmente subjetivo -muito tem contribuído para gerar a conclusão existente quanto aos fundamentos científicos da Economia Política.

2. A medida última do valor dos bens

Consideramos até aqui a natureza e as causas últimas do valor, portanto, todos os elementos comuns ao conceito de valor. Acontece, porém, que na vida real o valor dos bens se apresenta isoladamente diferente, de um caso para outro, ocorrendo até que, para o mesmo bem, a respectiva dimensão varia. O presente parágrafo tem por objetivo investigar as causas dessa variação do valor dos bens, bem como a medida dessa variação. A ordem seguida em nossa análise decorre das considerações apresentadas a seguir.
Os bens que estão à nossa disposição têm valor, mas não por si mesmos. Vimos que o importante para nós, e o que nos interessa propriamente, é o atendimento de nossas necessidades, pois é disso que dependem nossa vida e nosso bem-estar. Vimos também que as pessoas transferem essa importância (que cabe ao atendimento de suas necessidades) aos bens de que dispõem, na medida em que estes lhes garantem a satisfação das necessidades, já que, se não dispusessem desses bens (bens econômicos), não teriam condições de atendê-las. O valor de um bem, portanto, é, pura e simplesmente, a importância que damos ao atendimento de nossas necessidades, ou seja, à conservação de nossa vida e de nosso bem-estar. Se, com isso, tivermos caracterizado exaustivamente a natureza do valor dos bens, e se é certo que, em última análise, somente o atendimento de nossas necessidades tem importância para nós, e o valor dos bens é apenas a transferência dessa importância para os valores econômicos, concluiremos o seguinte: a variação da grandeza do valor de cada bem – tal como a constatamos

na vida concreta – só pode fundar-se na variação do grau de importância que tem, para nós, o atendimento daquelas necessidades, que depende do usufruto dos bens em questão. Se, pois, quisermos identificar as razões últimas da variação do valor dos bens com que nos deparamos na vida concreta, teremos que cumprir duas tarefas. Teremos que investigar:
Primeiro: Até que ponto o atendimento de necessidades concretas diferentes tem para as pessoas importância diferente? (elemento subjetivo); e Segundo:
Em concreto, quais são as necessidades cujo atendimento, em cada caso, depende do fato de dispormos de determinado bem (elemento objetivo)?
Se, nessa investigação, constatarmos que o atendimento das necessidades concretas tem, para as pessoas, importância diferente de caso para caso, e se, por outro lado, constatarmos que o atendimento dessas necessidades, de importância tão diferente, de caso para caso, depende da disponibilidade dos respectivos bens econômicos, teremos solucionado o problema em questão neste parágrafo, isto é, quais são as razões últimas da variação do valor dos bens.
Respondendo a essa questão, teremos respondido também à outra: como explicar que o próprio valor de cada bem varia de caso a caso? Toda mudança é apenas uma variação no tempo; conhecendo-se, portanto, as razões últimas da variação de uma categoria de grandezas, teremos explicado as razões da variação dessas grandezas.

a. Variação do grau de importância das diversas necessidades

No que concerne à variação do grau de importância das diversas necessidades às quais temos que atender (fator subjetivo), a experiência mais comum do dia a dia nos ensina um fato: as pessoas costumam atribuir grau mais elevado de importância àquelas necessidades de cujo atendimento depende a conservação de sua vida; e o grau de importância das demais necessidades escalona-se de acordo com o grau (duração e intensidade) do bem-estar que depende do atendimento das respectivas necessidades.
Se, portanto, as pessoas se virem na contingência de escolher entre o atendimento de uma necessidade do qual depende apenas a conservação de sua vida e o atendimento de uma necessidade do qual depende maior ou menor grau de bem-estar, costumam dar prioridade

ao primeiro; da mesma forma, darão prioridade à satisfação das necessidades cujo atendimento lhes proporcionar maior grau de bem-estar (portanto, para intensidade igual, duração maior; para duração igual, maior intensidade), dando menor importância às necessidades, cujo atendimento lhes proporciona menor grau de bem-estar.
Assim, do atendimento da necessidade de alimentação e, no caso de nossos
climas europeus frios, também do atendimento da necessidade de agasalhar o nosso corpo com roupas e com uma moradia adequada – depende a conservação de nossa vida; em contrapartida, do usufruto de uma carruagem, de um brinquedo ou de coisas similares depende apenas um grau maior de bem-estar pessoal. Eis por que, segundo nossa observação, as pessoas temem muito mais a falta de alimentação, roupa e moradia do que a falta de uma carruagem, de um brinquedo etc., atribuindo ao atendimento das primeiras necessidades importância comparavelmente maior que ao atendimento das outras necessidades, do qual depende apenas – nos casos citados – prazer momentâneo, conforto maior, em suma, grau maior de bem-estar. Todavia, se compararmos essas últimas necessidades entre si, veremos que também entre elas existe diferença muito grande de importância.
É verdade que a conservação de nossa vida não depende do fato de dispormos de abrigo noturno confortável ou de um brinquedo. Contudo, é inegável que dispor desses dois bens contribui para o aumento de nosso bem-estar (embora em grau muito diferente). Eis por que se as pessoas tiverem a opção de escolher entre um abrigo noturno confortável e um brinquedo, dispensarão o segundo com maior facilidade que o primeiro.
Constatado o fato de que difere muitíssimo a importância que tem, para o homem, o atendimento das diversas necessidades (pois há necessidades de cujo atendimento depende a conservação de nossa vida, e outras de cujo atendimento depende apenas um bem-estar maior, bem como outras de cujo atendimento depende um bem-estar menor, até chegarmos, enfim, a outras de cujo atendimento só depende pequeno prazer momentâneo), uma observação atenta da experiência diária nos mostra que essa variação do grau de importância no atendimento das diversas necessidades não se observa somente quanto ao atendimento de necessidades diferentes, mas também quanto ao atendimento mais pleno ou menos pleno de uma mesma necessidade.
De modo geral, a conservação de nossa vida depende do atendimento da nossa necessidade de alimentação. Contudo, seria um grande erro

pensar que todos os alimentos que as pessoas costumam ingerir têm a mesma importância como meios para conservar a vida ou, mesmo, como meios para salvaguardar a saúde, isto é, o bem-estar permanente das pessoas. Sabemos como é fácil (sem comprometer a vida ou a saúde) omitir uma das refeições diárias. A experiência nos ensina até que a quantidade de alimentos indispensável para sobreviver representa a mínima parte daquilo que pessoas de boa renda costumam consumir, que as pessoas consomem muito mais comida e bebida do que é necessário para a conservação da vida e da saúde. Se, pois, as pessoas comem, elas o fazem com diversas finalidades: primeiro, para manter a vida; além disso, consomem certas quantidades para conservar a saúde, já que, se comerem apenas o estritamente necessário para não morrer, o organismo será atacado por doenças; finalmente, as pessoas consomem outras quantidades de alimento, não mais para conservar a vida e a saúde, mas simplesmente em função do prazer associado ao consumo de alimentos.

Como se vê, é muito diferente a própria importância que cabe aos diversos atos com que as pessoas atendem à necessidade de alimentação. O atendimento da necessidade de alimentação, até o ponto em que é necessário para a manutenção da vida, tem para todas as pessoas o primeiro grau de importância (o mesmo que cabe à conservação da vida); o consumo que vai além dessa necessidade, até certo ponto, ainda tem, para as pessoas, a mesma importância que cabe à manutenção da saúde (e do bem-estar permanente); o atendimento da referida necessidade para mais além tem, para as pessoas, simplesmente a importância que cabe a um prazer que vai diminuindo gradativamente de relevância; nessa sequência o consumo de alimentos chega a certo limite, no qual a necessidade de alimentação está atendida em tal plenitude que um consumo suplementar já não contribuirá para a conservação da vida, nem para a manutenção da saúde, nem constituirá um prazer, transformando-se, então, em objeto de indiferença; e se a pessoa continuar a consumir, sentirá até incômodos, comprometerá a saúde e a própria vida.

As mesmas observações podem ser feitas com referência ao atendimento de qualquer outra necessidade humana. Um lugar para morar, ou seja, no mínimo, um lugar para dormir, protegido contra as intempéries, é necessário para a conservação da vida, em nossos países europeus, de frio intenso; uma moradia pouco mais ampla é necessária em função de nossa saúde.

Entretanto, na medida em que as pessoas possuem meios, costumam dispor de dependências suplementares (sala de visitas, salões de festa, sala de recreação, sala para guardar objetos de caça etc.), tudo isso para desfrutarem maior prazer. Portanto, também no tocante à necessidade de habitação, não é difícil perceber a grande diferença de importância que as pessoas atribuem aos diversos atos de atendimento dessa necessidade básica. Do atendimento da necessidade de habitação depende, até certo ponto, a conservação de nossa vida; do atendimento dessa necessidade, em plenitude maior, depende a nossa saúde; do atendimento ainda mais completo dessa necessidade dependerá a seguir, um grau maior ou menor de prazer, até que, para cada pessoa, se chega a um ponto em que a utilização de outras dependências suplementares se torna totalmente indiferente, podendo até gerar incômodos.

Podemos pois, em relação à plenitude maior ou menor do atendimento de uma necessidade, fazer a mesma observação que já fizemos acima, em relação às diversas necessidades das pessoas. Se, pois, constatamos que o atendimento das diversas necessidades tem, para as pessoas, importância muito diferente, e esses graus vão desde a importância que atribuímos à conservação de nossa vida até a importância bem menor que atribuímos a pequeno prazer momentâneo, constatamos agora que o atendimento de determinada necessidade humana concreta, até determinado grau de plenitude, tem para nós a importância máxima; o atendimento que vai além já tem importância menor, que diminui sempre mais, até chegarmos a um ponto em que um atendimento mais completo dessa necessidade se torna indiferente; passando dali, qualquer ato nesse sentido, mesmo que aparentemente se apresente como forma de atendimento à referida necessidade, não somente já não tem nenhuma importância real para a pessoa, como passa a gerar incômodo.
No intuito de facilitar a compreensão do que dissemos até aqui e do que passaremos a expor mais adiante, e expressando em números as grandezas e graus de importância de que vimos falando, designaremos com o número 10 a importância que cabe à satisfação das necessidades, de cujo atendimento depende a conservação de nossa vida; os números de 9 a 0 designarão os graus de importância que cabem, em ordem decrescente, ao atendimento das demais necessidades, conforme acima descrito; teremos, assim, uma escala de

importância dos diferentes graus de atendimento das necessidades, escala essa que começa com o valor 10 e vai até o valor 1.

Na medida em que a respectiva necessidade individual já estiver atendida, expressaremos em números também a importância decrescente dos demais atos de atendimento dessa necessidade; teremos então, para as necessidades, de cujo atendimento depende, até certo ponto, a conservação de nossa vida, e a seguir, para os demais graus de atendimento, dos quais depende o bem-estar, em ordem decrescente, uma escala que começa com 10 e termina com 0; e para cada atendimento de necessidade, cuja importância é igual a 9, teremos uma escala que inicia com esse valor e termina com 0, e assim por diante.

As dez escalas assim obtidas estão representadas no quadro seguinte:

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Suponhamos que a escala I exprima a importância que cabe ao atendimento da necessidade de alimentação, importância essa decrescente, de acordo com o grau em que já atendemos a essa necessidade; e suponhamos que a escala V exprima o atendimento da necessidade de fumo de certo indivíduo; a comparação das duas escalas ilustra que o atendimento da necessidade de alimentação, até determinado grau de plenitude, tem importância indiscutivelmente maior, para esse indivíduo, do que o atendimento da necessidade de consumir fumo.
Todavia, na medida em que a necessidade de alimentação tiver sido

atendida até determinado grau de plenitude -por exemplo, até o ponto em que o atendimento suplementar dessa necessidade tenha, para o referido indivíduo, simplesmente a importância que designamos com o número 6 o consumo de fumo já começa a ter para esse indivíduo a mesma importância que o atendimento suplementar da necessidade de alimentação, e consequentemente o indivíduo em questão se empenhará, a partir dali, em dar (em suas atitudes e em seu orçamento) ao consumo de fumo o mesmo grau de importância que dará à preocupação alimentar.

Com efeito, embora, de modo geral, o atendimento da necessidade de alimentação tenha, para o indivíduo em questão, importância incomparavelmente maior que o atendimento da necessidade de consumir fumo, ocorre o seguinte: quando o atendimento da necessidade de alimentação atinge o grau de plenitude 6, chega-se, para esse indivíduo, a um ponto em que os posteriores atos de atendimento dessa necessidade passam a ter importância menor do que a atribuída pelo indivíduo aos primeiros atos de atendimento de sua necessidade de fumo -necessidade essa que, em princípio, é menos importante, mas, a partir desse momento, passa a ter maior importância, pelo fato de ter permanecido totalmente sem atendimento, até agora.

Com esse exemplo -tirado da experiência concreta para facilitar a explicação de tema importante, ainda que pouco explorado, da Psicologia -acreditamos ter explanado suficientemente o sentido dos números das escalas apresentadas.

Embora a atenção dos pesquisadores até agora pouco se tenha ocupado com esse fenômeno, toda pessoa envolvida (de qualquer forma que seja) em atividades econômicas tem consciência da variação do grau de importância que tem para ela o atendimento de cada necessidade concreta.

Sempre que nos deparamos com pessoas - qualquer que seja o grau cultural em que se encontrem - podemos observar que pesam e avaliam com particular atenção a escala de suas necessidades e do atendimento às mesmas, pautando seus atos de acordo com os resultados de suas avaliações. Diríamos até que essa avaliação da importância diversificada das várias necessidades e a escolha das necessidades que devem ser atendidas e das que, em função dos meios disponíveis, não podem ser atendidas, ou só podem sê-lo em parte, constituem aquela parte da atividade econômica que as pessoas mais praticam, que mais influi na vida econômica e é exercida por todo indivíduo, de maneira quase

ininterrupta.
Ao mesmo tempo, o reconhecimento da importância diferente que cabe ao atendimento de cada necessidade individual, bem como a cada ato nesse sentido, constitui a primeira causa da diferença de valor dos diversos bens.

b. Dependência do atendimento das necessidades de bens concretos (fator objetivo)

Se para cada necessidade concreta as pessoas dispusessem apenas de um bem, apto exclusivamente para atender essa necessidade individual de sorte que, por um lado, a referida necessidade não fosse atendida se não se dispusesse desse bem, e, por outro lado, o referido bem só tivesse aptidão para atender à mencionada necessidade – seria muito fácil determinar o valor desse bem. Esse valor seria igual à importância que, para nós, teria o atendimento da respectiva necessidade, pois é claro que, se no atendimento de qualquer necessidade dependêssemos da disponibilidade de determinado bem, e a necessidade não fosse atendida se dele não dispuséssemos (e esse bem não tivesse aptidão para atender a nenhuma outra necessidade nossa), o referido bem só poderia ter valor correspondente à importância que tem, para nós, a respectiva necessidade.
Por conseguinte, na medida em que fosse maior ou menor, para nós, a importância do atendimento da referida necessidade, na mesma proporção seria maior ou menor o valor do bem. Tomemos um exemplo: se um indivíduo míope aportasse a uma ilha solitária, e entre os bens que salvara houvesse um (único) par de óculos corretores desse defeito de visão, não há dúvida alguma de que esse par de óculos teria, para o indivíduo, toda a importância que ele atribuiria a uma visão perfeita -por outro lado, não poderia ter importância maior do que isso, já que os referidos óculos só teriam aptidão para atender a essa sua necessidade concreta.
Acontece que, na vida real, a relação entre os bens disponíveis e as nossas necessidades costuma ser muito mais complexa. O que ocorre na maioria dos casos é
o seguinte: por um lado, não costuma haver uma única necessidade a ser atendida, mas todo um conjunto complexo delas; por outro lado, temos geralmente não um único bem, mas uma quantidade maior ou menor deles; em consequência, temos que o atendimento de uma série

de necessidades -de importância muito diversificada -fica dependendo da disponibilidade de uma série de bens, sendo que, dentre estes, cada um tem aptidão para servir ao atendimento de necessidades várias, de importância muito diversificada.
Depois de uma colheita abundante, um agricultor isolado dispõe de 200 medidas de trigo. Parte desse estoque serve para assegurar a ele e à família a conservação da vida, até a próxima colheita; outra parte serve para conservar sua saúde e a de sua família; uma terceira parte é reservada para a próxima semeadura; uma quarta parte pode ser usada por ele para fazer cerveja, conhaque e para outras finalidades ditadas pelo luxo; outra parte servirá para engordar seu gado; finalmente, sobram algumas medidas de trigo que, não podendo ser utilizadas para atender a outras necessidades mais importantes, são destinadas (pelo agricultor) à alimentação de animais de estimação, para de alguma forma aproveitar essa sobra.
Como se vê, do trigo que se encontra nas mãos desse agricultor depende o atendimento de necessidades múltiplas, cujo grau de importância é extremamente variado. Com ele o agricultor assegura, em primeiro lugar, sua sobrevivência material e a de sua família; a seguir, garante sua saúde e a de sua família; depois, a continuidade de seu negócio (portanto, uma base importante para a continuidade de seu bem-estar), e finalmente utiliza parte de seu trigo para fins de prazer e lazer, sendo que a importância desse prazer e lazer é muito diversificada.
Deparamo-nos, pois, com um caso -e é isso o que mais comumente ocorre na vida real -em que o atendimento de necessidades de importância muito diferenciada depende de determinada quantidade de bens, os quais, no caso presente, para simplificar, supõe-se serem da mesma natureza (trigo, e trigo de uma só qualidade).
Nessa situação, pergunta-se: que valor tem, para o nosso agricultor, determinada porção do trigo de que dispõe? Terão aquelas porções de trigo que asseguram a subsistência material dele e de sua família valor maior que as porções destinadas à manutenção da saúde? E estas últimas terão valor maior que as porções que asseguram sementes para a próxima semeadura? E essa última porção terá maior valor que as porções de trigo destinadas pelo agricultor a fins de prazer e luxo, e assim por diante?
Ninguém negará que é muito diferente o grau de importância das várias necessidades a serem, no caso, atendidas pelas diversas porções de

trigo, escalonando-se esses graus de importância decrescente do número 10 até o número 1 (para utilizar a escala acima reproduzida); ao mesmo tempo, ninguém poderá negar que algumas porções do trigo (por exemplo. aquela que servirá de alimento para o agricultor e sua família até a próxima safra) têm para ele valor maior, ao passo que outras porções da mesma qualidade (por exemplo, aquelas com as quais produzirá bebidas) têm valor menor.

Nesse caso -como, aliás, em qualquer outro, em que o atendimento de necessidades de importância diversificada depende de determinadas quantidades de bens -defrontamo-nos com esta pergunta difícil: que atendimento concreto de necessidade depende de uma porção concreta dos bens em questão?

A solução desse importantíssimo problema da teoria do valor decorre da consideração da economia humana e da consideração da natureza do valor dos bens.

Já vimos que o empenho das pessoas se volta para o sentido de atender plenamente suas necessidades, e, onde isso for inexequível, de as atender da maneira mais completa possível. Se, pois, para determinada quantidade de bens tivermos necessidades cujo atendimento tem graus de importância diferentes para as pessoas, estas cuidarão de atender primeiro àquelas necessidades que, para elas, são da maior importância. Se sobrar algo, será utilizado para atender àquelas necessidades cujo grau de importância, para elas, mais se aproxima das primeiras, e depois, se ainda sobrar algo, será empregado para atender àquelas necessidades cujo grau de importância mais se aproxima da necessidade de prioridade anterior já e assim por diante.[70]

Se, portanto, perguntarmos que valor tem, para uma pessoa que dispõe de certa quantidade de bens, qualquer uma das porções dessa quantidade global, essa pergunta pode ser traduzida com maior precisão na seguinte, tomando-se como ponto de referência a natureza do valor: que necessidade deixaria de ser atendida, se a pessoa não dispusesse daquela porção concreta, ou seja, se só dispusesse da quantidade total dos referidos bens?

A resposta decorre do que expusemos acima sobre a natureza da economia humana, e segue esta linha: nesse caso, toda pessoa utilizaria o que lhe resta da quantidade total dos bens para atender às suas necessidades mais importantes, deixando de lado as menos importantes; e, portanto, só deixariam de ser atendidas as necessidades (até agora atendidas) que, para a pessoa, tivessem a menor importância.

Por conseguinte, em cada caso concreto, o que depende da posse de determinada porção da quantidade total de bens de que dispõe uma pessoa é apenas o atendimento daquelas necessidades cujo atendimento tiver, para essa pessoa, o menor grau de importância; portanto, o valor de uma porção da quantidade total disponível é, para essa pessoa, igual à importância que tem, para ela, o atendimento da necessidade de menor grau de importância, dentre as necessidades cujo atendimento é ainda garantido pela quantidade total. [71]

A análise de alguns casos concretos esclarecerá plenamente os princípios aqui expostos. Por isso, não nos queremos furtar a essa tarefa importante, embora tenhamos consciência de que para alguns a leitura se apresentará um tanto cansativa. Seguindo o princípio de Adam Smith, preferimos pagar esse preço a sacrificar a clareza do pensamento.

Para começar com o caso mais simples, imaginemos que um indivíduo isolado more em uma ilha rochosa cercada de mar por todos os lados, na qual só se encontra uma fonte de água, de que ele depende, exclusivamente, para satisfazer às suas necessidades de água potável. Imaginemos que esse indivíduo necessite, para conservar a vida, de 1 medida diária dessa água, e de 19 medidas para os animais cujo leite e carne garantem sua subsistência material. Imaginemos ainda que necessite de outras 40 medidas de água, em parte para tirar dali a quantidade necessária para a manutenção plena não somente de sua vida, como também de sua saúde, em parte para a manutenção da limpeza e higiene de seu corpo, de sua roupa e seus pertences, e em parte, ainda, para a manutenção de alguns animais, de cujo leite e carne necessita, providenciando tudo isso para manter a vida, seu conforto e bem-estar permanente; finalmente, suponhamos que o referido indivíduo precise de mais 40 medidas diárias de água potável, parte para seu canteiro de flores e parte para alguns animais, dos quais igualmente necessita, não para manter a vida e a saúde, mas simplesmente para seu prazer. Esses animais lhe proporcionam alimentação mais rica, ou simplesmente lhe fazem companhia. Suponhamos, então, que alguma água, por exemplo, mais de 100 medidas, que ele não tivesse como utilizar. Enquanto a fonte fornecer tanta água, ou seja, o bastante para satisfazer a todas as suas necessidades de água potável quantidade que lhe permita até deixar fluir algumas centenas de baldes para o mar, ou, em outras palavras, enquanto for, para ele, indiferente dispor ou não de determinada porção de água potável, por exemplo, um balde, então, já que desse balde de água não depende o atendimento de nenhuma de

suas necessidades, tal porção (um balde de água), conforme acima expusemos, não teria, para ele, a característica de bem econômico, nem valor tampouco.

Se, porém, em virtude de alguma causa natural, o fornecimento de água pela fonte se reduzisse a tal ponto que nosso indivíduo só pudesse dispor de 90 medidas de água por dia, embora, como vimos, necessite de 100 medidas diárias para o atendimento pleno de suas necessidades, seria claro que, nesse caso, de cada porção individual de água dependeria o atendimento de alguma necessidade, e, com isso, toda porção concreta dessa água teria, para ele, aquela importância que denominamos valor.

Agora perguntarmos qual é ou quais são as necessidades cujo atendimento depende, no caso, de uma porção determinada (digamos, 10 medidas) das 90 medidas de água de que dispõe, a pergunta pode também ser assim traduzida: que necessidades do referido indivíduo deixariam de ser atendidas, se ele não dispusesse dessa porção (10 medidas), ou seja, se ele dispusesse apenas de 80 e não de 90 medidas de água potável?

É certo que, mesmo no caso de o referido indivíduo só poder dispor de 80 medidas de água por dia, ele continuaria a ingerir diariamente a quantidade necessária para sua subsistência material, e continuaria também mantendo tantos animais quantos fossem necessários para a mesma finalidade (conservação de sua vida). Já que para isso necessitaria apenas de 20 medidas diárias de água, empregaria as 60 medidas restantes, primeiramente, para atender a todas aquelas necessidades das quais depende a manutenção de sua saúde e de seu bem-estar permanente. Como para isso necessita apenas de um total de 40 baldes diários de água, sobrar-lhe-iam ainda 20 medidas, que poderia utilizar para fins de prazer. Com elas poderia manter seu canteiro de flores, ou então os animais que conserva apenas para seu prazer pessoal; de qualquer forma, faria sua opção entre essas duas necessidades, de modo a atender à necessidade que lhe parecesse a mais importante, deixando de atender àquela que considerasse a menos importante.

Eis por que, para nosso Robinson, que dispõe diariamente da quantidade total de 90 medidas de água, perguntar se pode dispor de 10 medidas a mais, ou não, equivale, para o caso, à questão seguinte: terá, ou não terá condições de continuar atendendo a menos importante daquelas necessidades, as quais até agora atendia com 10 medidas

diárias de água potável? Em consequência, enquanto Robinson dispuser diariamente da quantidade total de 90 medidas de água, as 10 medidas adicionais (de que antes dispunha, e agora não dispõe mais) terão, para ele, apenas a importância que cabe a essas últimas necessidades, ou seja, a importância que cabe aos prazeres relativamente irrelevantes. Imaginemos agora que a fonte passe a fornecer um volume ainda menor de água, de sorte que nosso Robinson só possa dispor de 40 medidas diárias de água. Da disponibilidade dessa quantidade total de água ainda continua dependendo, mesmo assim, a conservação de sua vida e de seu bem-estar, como antes; mas sobrevém uma mudança importante. Se antes, de toda porção parcial razoável (por exemplo, 1 medida) dependia apenas a satisfação de um prazer, agora a pergunta é esta: será que o fornecimento de uma medida a mais ou a menos de água começa a afetar o atendimento pleno das necessidades de conservação da saúde ou de seu bem-estar? Esse é realmente o caso. Com efeito, se, enquanto Robinson dispunha diariamente de muitas centenas de baldes de água, um balde individual não tinha valor algum, e se, mais tarde, quando dispunha de apenas 90 baldes diários, cada balde individual tinha a mesma importância que a satisfação de um prazer, agora cada porção individual de água disponível já tem, para Robinson, a mesma importância que tem o atendimento de necessidades muito mais importantes, pois agora depende de cada porção individual das 40 medidas de água disponíveis o atendimento de necessidades que afetam sua saúde e seu bem-estar permanente. Ora, o valor de cada porção individual de bens é igual à importância das necessidades cujo atendimento depende da disponibilidade da referida porção. Se no início o valor de uma medida de água potável para Robinson era igual a 0, na segunda hipótese (fornecimento de apenas 90 medidas diárias) será, digamos, igual a 1, e, na terceira (fornecimento de apenas 40 medidas diárias), o valor da mesma porção individual já poderia ser representado pelo número 6 da escala supra da importância e valor.

Se, de repente, a seca se intensificasse a tal ponto que a fonte só fornecesse a quantidade de água estritamente suficiente para a conservação da vida de Robinson (em nosso caso, 20 medidas, pois essa é a quantidade de que precisa para si mesmo e para manter a vida de parte de seus animais, de cujo leite e carne depende para sobreviver), nesse caso seria claro que qualquer porção individual de que pudesse dispor teria para ele a mesma importância que a manutenção de sua vida; portanto, um valor bem maior, que poderíamos

expressar com o número 10.
Como vimos na primeira hipótese, quando Robinson dispunha diariamente de muitos milhares de baldes de água, uma porção individual (por exemplo, um balde) não tinha valor nenhum, já que de um balde de água não dependia o atendimento de nenhuma' necessidade do indivíduo em questão; na segunda hipótese, uma única porção concreta (das 90 de que dispunha) já tinha a importância (e o valor) que têm, para ele, os prazeres; já na terceira hipótese (em que dispunha de apenas 40 medidas diárias de água), vimos que de cada porção concreta de água dependia, para ele, o atendimento de necessidades bem mais importantes (manutenção da saúde e do bem-estar permanente), razão pela qual aumentou o valor de cada porção individual; finalmente, na quarta hipótese, esse valor aumentou ainda mais, pois de cada porção concreta de água passou a depender o atendimento de necessidades ainda mais importantes (manutenção da vida).
Passando agora para situações sociais mais complexas, imaginemos que em um barco a vela, distante ainda 20 dias de viagem da costa, ocorra um acidente fazendo com que as provisões de alimentos fiquem reduzidas à quantidade mínima, de maneira que, de determinado alimento, por exemplo, biscoitos, sobre apenas o estritamente indispensável para cada um dos ocupantes do barco sobreviver durante os 20 dias de viagem que restam. Seria esse um caso em que, para o atendimento de certas necessidades dos navegantes, se disporia apenas de determinados bens, de sorte que o atendimento dessas necessidades dependeria totalmente da quantidade disponível.
Suponhamos que, para sobreviver materialmente, cada um dos navegantes deva consumir no mínimo 250 gramas de biscoito por dia, e suponhamos que, na realidade, cada navegante disponha apenas de 5 quilos (para os 20 dias de viagem); nesse caso, essa quantidade concreta de biscoito teria, para cada navegante, a mesma importância e o mesmo valor que a conservação de sua vida
Em tais circunstâncias, ninguém que prezasse a própria sobrevivência sucumbiria à ideia de trocar essa quantidade de alimento, ou mesmo a mínima porção dele, por qualquer outro bem que não fosse alimento, mesmo que se tratasse dos bens que, na vida comum, têm o valor máximo. Se, por exemplo, um homem rico, que se encontrasse no barco, querendo aliviar sua fome (fome essa decorrente de consumo tão escasso de alimento) oferecesse aos demais ocupantes 250 gramas de

ouro em troca de 250 gramas de biscoito, veria que nenhum deles entraria no negócio.
Suponhamos, porém, que os navegantes, além dos 5 quilos de biscoito que se encontram no barco (para cada um), viessem a dispor, cada um, de mais 5 quilos desse alimento. Nessa hipótese, a vida dessas pessoas não dependeria mais da disponibilidade de um único meio quilo de biscoito, pois, nesse caso, a sobrevivência delas não ficaria comprometida, caso fossem privadas desse meio quilo ou o por outro bem que não fosse alimento.
Todavia, se é certo que sua sobrevivência não ficaria dependendo desse meio quilo, é indiscutível que essa porção não somente representaria um meio de aliviar muitas dores, mas também de manter sua saúde, pois uma alimentação tão escassa, como a de ingerir apenas 250 gramas de biscoito por dia (e isso durante 20 dias sucessivos), não poderia deixar de ter influência perniciosa sobre a saúde das mesmas; consequentemente, um simples meio quilo de biscoito, nessa emergência, já não teria a importância que cabe à conservação da vida, mas sem dúvida teria a importância que cada um atribuir a conservação de sua saúde ou bem-estar.
Finalmente, imaginemos o caso em que o restaurante do barco em questão tivesse perdido todas as suas reservas de alimentos, mas entre a carga do mesmo figurassem algumas centenas de toneladas de biscoitos, e o capitão ordenasse que a cada ocupante os consumisse à vontade. Evidentemente, os viajantes lançariam mão dos biscoitos para saciar a fome; ninguém duvida de que, em tal emergência, um pedaço de carne teria valor muito grande para os viajantes obrigados a comer apenas biscoitos durante 20 dias, ao passo que meio quilo de biscoito, embora fosse totalmente destituído de valor, teria valor muito menor.
Qual é a razão que faz com que, no primeiro caso, o dispor de meio quilo de biscoito tenha para cada viajante a mesma importância da sobrevivência material, ou, no segundo caso, ainda tenha importância bastante grande (embora menor) e, no terceiro caso, não tenha nenhuma importância, ou, no máximo, importância pequena, no tocante à sobrevivência material de cada viajante?
Nos três casos, as necessidades dos ocupantes do barco permaneceram as mesmas, pois sua personalidade e, portanto, suas necessidades (demanda) não se alteraram.
O que mudou foi a quantidade de biscoito disponível, em cada caso, para atender a essa demanda: no primeiro caso, para a mesma

demanda, apenas 5 quilos para cada um (para os 20 dias); no segundo caso, uma quantidade maior, no terceiro, uma quantidade ainda maior; por conseguinte, de caso para caso, foi diminuindo a importância daquelas necessidades cujo atendimento dependia de porções individuais concretas de biscoito.
O que observamos até aqui, primeiro no caso do indivíduo isolado na ilha, depois no caso da pequena sociedade de marujos (separados do resto da sociedade humana), tudo isso aplica-se também às situações mais complexas de um povo e da sociedade humana em geral. As condições dos habitantes de um país após uma safra escassa, após uma safra média e, finalmente, nos anos que se seguem a safras muito boas, apresenta situações que, basicamente, são análogas às acima apontadas, pois também aqui temos, no primeiro caso, para determinada demanda, uma quantidade disponível de alimentos menor do que no segundo caso, e nesse segundo caso uma disponibilidade menor do que no terceiro, de sorte que, também aqui, difere muito a importância das necessidades cujo atendimento depende de porções concretas.
Se, em algum país, após uma safra muito abundante, um estoque de 100 mil medidas de trigo sofrer incêndio, a consequência máxima desse acidente será uma produção menor de álcool, ou então, na pior das hipóteses, a parcela mais pobre da população do país terá alimentação um pouco mais escassa, mas sem passar necessidade; todavia, se tal acidente ocorrer após uma safra média, serão muitas as pessoas que deixarão de ter atendidas necessidades bem mais importantes; e se tal acidente coincidir com uma crise de fome generalizada, muitas pessoas morrerão de fome.
O que ocorre é o seguinte: em cada um dos três casos, de cada porção concreta do trigo disponível ao povo depende o atendimento de necessidades diferentes, de grau de importância muito diverso, sendo, portanto, muito diferente também o valor dessas porções de trigo, de caso a caso.
Resumindo tudo quanto vimos expondo até aqui, os resultados da nossa pesquisa podem ser condensados nos seguintes princípios:
1) A importância que os bens têm para nós – importância essa que denominamos valor – é simplesmente uma importância transferida. Em princípio, o que tem importância para nós é apenas o atendimento das necessidades, pois disso depende a conservação de nossa vida e nosso bem-estar; dentro de uma consequência lógica, porém, transferimos essa importância àqueles bens de cuja disponibilidade sabemos

depender o atendimento dessas necessidades.
2) É variável o grau de importância que os diversos atendimentos concretos de necessidades (ou seja, os atos individuais desses atendimentos, produzidos pela utilização de bens concretos) têm para nós; a medida desse grau de importância está no grau de importância que esses atendimentos têm para a conservação de nossa vida e nosso bem-estar.
3) consequentemente, varia também o grau de importância dos diversos atendimentos de necessidades (importância essa que transferimos para os bens), ou seja, o grau de valor desses bens também varia; a medida de aferição desse valor é a importância que têm para nós as necessidades cujo atendimento depende da disponibilidade dos respectivos bens.
4) Em cada caso concreto, do fato de dispor de determinada porção de uma quantidade total de um bem disponível a um indivíduo depende apenas aquele atendimento de necessidade que, dentre os atendimentos ainda assegurados por essa quantidade total, tiver para esse indivíduo a menor importância dentre suas necessidades.
5) Por conseguinte, o valor de um bem concreto, ou de determinada porção da quantidade total do bem disponível a um indivíduo, é, para ele, igual à importância que têm as menos importantes dentre as necessidades que podem ser atendidas pela quantidade total disponível do bem. Pois é para o atendimento dessas necessidades que o indivíduo em questão depende do mesmo bem concreto disponível, ou da respectiva quantidade disponível do mesmo.[72]
Em tais condições vimos quais são as razões últimas da variação do valor dos bens; por outro lado, descobrimos a medida última pela qual as pessoas aferem o valor de qualquer bem. Caso a nossa exposição tenha sido bem entendida, o leitor não terá dificuldade em compreender as causas da variação do valor entre dois ou mais bens concretos ou quantidades concretas de bens.
Se, por exemplo, perguntarmos por que motivo 1 libra de água potável, em situações normais, não tem nenhum valor para nós, ao passo que um fragmento mínimo de ouro ou de diamante, via de regra, tem valor muito elevado, a resposta a essa pergunta é extraída da seguinte consideração.
Os diamantes e o ouro são tão raros que a quantidade total disponível dos primeiros poderia ser guardada em uma caixa, e o estoque total de ouro disponível poderia ser guardado em uma única sala grande, como

nos mostra um cálculo muito simples.
Ao contrário, a água potável está disponível em quantidades tão grandes que seria difícil imaginar um reservatório capaz de contê-la toda. Em consequência, com o ouro e os diamantes disponíveis os homens só têm possibilidade atender às necessidades mais importantes para cujo atendimento esses materiais se prestam, ao passo que, no tocante às necessidades de água potável, via de regra os homens não somente podem atendê-las plenamente, como também desperdiçar grandes volumes de água, por não saberem como utilizar toda a reserva disponível. Por conseguinte, não se pode dizer que, em situações normais, o atendimento de alguma necessidade humana dependa de determinadas quantidades concretas de água, como se alguma necessidade tivesse que permanecer desatendida caso viesse a faltar essa mencionada porção; ao contrário, em se tratando do ouro e dos diamantes, qualquer porção mínima da quantidade total disponível adquire importância relativamente grande para o atendimento das necessidades humanas das quais muitas permanecem desatendidas, devido à pouca disponibilidade desses materiais. Por isso, porções concretas de água potável, via de regra, não têm nenhum valor para os homens, enquanto, no caso do ouro e dos diamantes, têm valor elevado. Tudo isso vale somente para as situações normais, em que a água potável existe em abundância, ao passo que o ouro e os diamantes são muito raros. Entretanto no deserto, onde em geral a sobrevivência de um viajante depende de 1 libra de água, é possível imaginar o caso em que, para um indivíduo, a sua necessidade de água faz com que o atendimento dessa necessidade seja muito mais importante do que a posse de meio quilo de ouro. É claro que, nessa hipótese, o valor de 1 libra de água deveria ser, para o indivíduo em questão, maior que o de meio quilo de ouro. E a experiência nos ensina que essa situação -ou uma situação análoga ocorrer toda vez que a situação econômica se assemelha àquelas que descrevemos anteriormente.

c. Influência da diferença de qualidade dos bens sobre o valor

Frequentemente as necessidades humanas podem ser atendidas por bens de espécies diferentes, e com maior frequência ainda por bens que, embora da mesma espécie, apresentam características diferentes. Por conseguinte, havendo, de um lado, determinados conjuntos de necessidades humanas, e, de outro, quantidades de bens disponíveis

para o atendimento das mesmas, nem sempre dispomos (para o atendimento das necessidades) de quantidade de bens inteiramente homogêneos; não raro deparamo-nos com bens de espécie diferentes, ou, mais frequentemente, de qualidades diferentes.
Até o presente, para efeito de simplificação, abstraímos a diferença de quantidade e, na exposição que fizemos até agora, só levamos em conta os casos com necessidades de determinado tipo -tendo insistido particularmente na importância decrescente das mesmas, conforme o grau de plenitude do atendimento das necessidades já satisfeitas em que estas são atendidas por quantidades de bens homogêneos. Fizemos isso para destacar melhor a influência que, sobre o valor bens, exerce a diferença das quantidades disponíveis.
Resta agora considerar os casos em que determinadas necessidades humanas podem ser atendidas por bens de espécies ou qualidades diferentes, quando, para determinada necessidade humana, dispomos de quantidades de bens cujas porções concretas apresentam características diversas. Importa antes de tudo notar que uma diferença dos bens -seja de espécie, seja de qualidade -não pode afetar o valor de porções dos bens em questão, desde que tais diferenças não afetem em nada o atendimento das necessidades humanas. Portanto, sob o prisma econômico, são, com total direito, considerados homogêneos os bens que atendem às necessidades humanas de forma completamente igual, mesmo que externamente se trate de bens de espécies ou qualidades diferentes.
Para que a diferença de espécie ou de qualidade gere diferença de valor, requer-se também que haja diferença de aptidão dos bens para o atendimento das necessidades; em outros termos, exige-se aquilo que, do ponto de vista econômico, denominamos diferença de qualidade. Assim, o tema que passaremos agora a desenvolver é precisamente a influência que essa diferença de qualidade exerce sobre o valor dos bens concretos. Sob o prisma econômico, a diferença de qualidade dos bens pode ser dupla: pode dar-se o caso em que com quantidades iguais de bens de qualidade econômica diferente se atendem necessidades quantitativamente diferentes, ou pode dar-se o caso em que, com quantidades iguais de bens de qualidade econômica diferente, se atendem necessidades qualitativamente diferentes.
Assim, por exemplo, com determinada quantidade de madeira de faia pode-se atender à necessidade de aquecimento, de forma quantitativamente muito mais intensa do que com a mesma quantidade

de madeira de pinho silvestre; no entanto, com duas quantidades iguais de alimentos de mesma qualidade nutricional pode-se atender à necessidade de alimentação de maneira qualitativamente diferente, na medida em que. por exemplo, a ingestão de um proporciona prazer, e a do outro não proporciona prazer algum, ou prazer menor. Em se tratando dos bens da primeira categoria (diferença quantitativa), a qualidade inferior pode ser compensada por uma quantidade maior, ao passo que no caso dos bens da segunda categoria (diferença qualitativa) isso é impossível. Para efeito de geração de calor, a madeira de faia pode ser substituída por madeira de pinho, o amieiro por madeira de pinho bravo, o carvão mineral por outro de poder calorífero menor; pode-se utilizar substitutivamente a casca de carvalho com menor teor de tanino, os serviços habituais de diaristas menos ativos, e isso pelo fato de haver geralmente maior disponibilidade deles e assim substituir inteiramente os bens de qualidade superior.
Ao contrário, alimentos ou bebidas sem sabor, locais escuros e úmidos, serviços de médicos despreparados e outros similares, mesmo que estejam disponíveis em quantidades máximas, nunca poderão atender, do ponto de vista qualitativo, às nossas necessidades com a mesma plenitude que os bens correspondentes de qualidade superior. Uma vez que, como vimos, na determinação do valor dos bens por parte das pessoas, o que interessa é tão somente a importância das suas necessidades para cujo atendimento dependem do dispor de um bem, enquanto a quantidade de um bem que serve para esse atendimento constitui elemento secundário, é claro que quantidades menores do bem de qualidade superior, na medida em que atendem a uma necessidade humana exatamente da mesma forma (do ponto de vista quantitativo e qualitativo) que quantidades maiores do bem de qualidade inferior, têm o mesmo valor para as pessoas que estas últimas; consequentemente, (quantidades iguais de bens de qualidade diferente podem apresentar valor diferente, com base nesse critério. Assim, por exemplo, se na determinação do valor da casca de carvalho só se considera a aptidão da mesma para curtir couro, para os respectivos artífices terão o mesmo valor 700 quilos de uma espécie e 800 quilos de outra, desde que produzam o mesmo efeito, sendo que a simples redução desses bens a quantidades de efeito econômico igual (meio a que se recorre efetivamente em todos os casos semelhantes, na vida econômica normal) elimina, portanto, totalmente a dificuldade que provém da diferença de qualidade dos bens (na medida em que seu efeito difere

apenas do ponto de vista quantitativo) para a avaliação de quantidades concretas dos mesmos, pois, dessa forma, o caso mais complexo em pauta, em última análise, equivale à relação simples como a que expusemos acima.
Mais complexo é o problema da influência que a diferença de qualidade exerce sobre o valor de bens concretos ou sobre quantidades concretas de bens, se em decorrência dessa diferença de qualidade as necessidades forem atendidas de maneira qualitativamente diferente. É incontestável que, segundo o que acima expusemos sobre o princípio geral da determinação do valor dos bens também aqui o fator determinante do valor é a importância das necessidades que deixariam de ser atendidas se não dispuséssemos de determinado bem, de espécie e qualidade específicas. A dificuldade de que falamos aqui não está no princípio geral da determinação do valor dos bens visto acima, mas, antes, em determinar aquelas necessidades cujo atendimento depende eventualmente de um bem concreto, quando, para o atendimento de um conjunto de necessidades, temos bens cujas porções têm aptidão para atender às necessidades supra de maneira qualitativamente diferente; a dificuldade reside, portanto, na aplicação prática do princípio acima na vida econômica das pessoas.
A solução desse problema resulta das considerações que seguem.
Ao utilizar as quantidades de bens de que dispõem, as pessoas não o fazem abstraindo a diferença de qualidade dos mesmos, quando esta existe efetivamente. Assim, por exemplo, o camponês que dispõe de trigo de qualidades diferentes não utiliza a pior qualidade para a semeadura, a qualidade média para engordar o gado, e a melhor para a alimentação e produção de bebidas, nem utiliza indistintamente qualquer uma das qualidades para qualquer um dos fins, mas procede da maneira: dependendo da disponibilidade, emprega a melhor qualidade para a semeadura, o que sobrar dela para a alimentação e produção de bebidas, e as porções de qualidade inferior para engordar o gado.
Consequentemente, em se tratando de bens cujas porções não diferem em qualidade, a quantidade total disponível dos bens corresponde ao conjunto total necessidades concretas que podem ser atendidas com esses bens; no caso em que as porções de bens servem para atender a necessidades humanas de maneira qualitativamente diferente, já não temos a correspondência entre a totalidade da quantidade disponível e as respectivas necessidades (em sua totalidade), mas uma relação de cada porção disponível de qualidade especial com necessidades

especiais das pessoas economicamente ativas. Ora, se é verdade que, em se tratando de determinadas utilizações, não é possível substituir bens de qualidade determinada por bens de qualidades diferentes, o princípio da determinação do valor, conforme acima enunciado (p. 293 desta tradução), encontra sua plena aplicação às porções concretas desses bens. Com efeito, o valor de porções concretas desses bens é igual à importância da necessidade cujo atendimento é de menor importância, atendimento esse ainda assegurado pela quantidade total disponível -pois é para o atendimento dessa necessidade que dependemos efetivamente da disponibilidade de determinado bem da referida qualidade. Ao contrário, no caso de necessidades humanas que podem ser atendidas por bens de qualidades diferentes embora de maneira qualitativamente diferente e de modo que seja possível substituir bens de uma qualidade por bens de outra (mesmo sem apresentarem o mesmo efeito), nesse caso, o valor de um bem concreto, de determinada qualidade – ou de parte deste – é igual à importância do atendimento menos importante assegurado por bens da referida qualidade, deduzindo-se uma cota de valor tanto maior, quanto menor for o valor dos bens de qualidade inferior, com os quais também é possível atender à respectiva necessidade, e quanto menor for também a diferença entre a importância que tem, para as pessoas, o atendimento da referida necessidade com o bem de qualidade superior, e o atendimento dessa mesma necessidade com o bem de qualidade inferior.

Chegamos, assim, ao seguinte resultado: mesmo que tenhamos, para um conjunto de necessidades, uma quantidade de bens de qualidade diferente, de cada porção concreta desses bens -ou, então, de cada bem concreto - dependem atendimentos de determinada intensidade, consequentemente, o princípio da determinação do valor concreto dos bens, conforme acima enunciado, mantém sua plena validade e aplicabilidade também nos casos que acabamos de analisar.

d. Caráter subjetivo da medida do valor -trabalho e valor erro

Ao falarmos da natureza do valor, já dissemos que o valor não é algo inerente aos bens; não é propriedade dos mesmos, e muito menos uma coisa subsistente em si própria; vimos também que um bem pode ter valor para um indivíduo e não ter valor algum para outro, quando em outras circunstâncias. Ocorre que também a medida para se determinar o valor é de natureza inteiramente subjetiva; por conseguinte, de acordo

com a diferença existente entre a demanda e a quantidade disponível, determinado bem pode ter grande valor para um indivíduo, valor pequeno para outro, e nenhum valor para um terceiro. O que um despreza é alvo de procura por parte de outro; um bem que é abandonado por um, não raro pode ser ambicionado por outro; e enquanto para determinado indivíduo o valor de certa quantidade de um bem é equivalente a uma quantidade maior de outro bem, para outro indivíduo, não raro, acontece exatamente o oposto.

Portanto, o valor é algo subjetivo, não somente no que tange a sua natureza, como no tocante à medida de determinação do mesmo. Sempre e em toda parte, os bens têm "valor" para certos indivíduos, em relação a determinados indivíduos, e somente para tais indivíduos têm valor determinado.

O valor que um bem possui para um indivíduo é igual à importância que tem para ele aquela necessidade (ou necessidades) cujo atendimento depende da disponibilidade do bem em questão. Não há nenhum nexo causal necessário e direto entre a medida do valor do bem em pauta e a quantidade maior ou menor (ou nula) de trabalho, ou de outros bens de ordem superior, que foi necessária para produzir o referido bem.

Um bem não econômico (por exemplo, uma quantidade de lenha, em uma selva) não adquire valor para as pessoas pelo fato de, para sua produção, ter sido necessária grande quantidade de trabalho ou de outros bens econômicos. O valor de um diamante independe totalmente de ter sido ele encontrado por acaso ou ser o resultado de 1000 dias de trabalho em um garimpo. Com efeito, quando alguém faz a avaliação de um bem, não investiga a história da origem do mesmo, mas se preocupa exclusivamente em saber que serventia tem para ele, e de que vantagens se privaria, não dispondo dele. Eis por que, não raro, certos bens que custaram muito trabalho não têm valor algum; em outros casos, bens que não custaram trabalho algum detêm alto valor; em outros, ainda, têm valor igual, para as pessoas, bens que custaram muito trabalho, bens que custaram trabalho igual e bens que não custaram trabalho algum; portanto, pode acontecer que as quantidades de trabalho ou de outros meios necessários para a produção de um bem não constituam fator decisivo para o valor do mesmo. Evidentemente, a comparação do valor do produto final com o valor dos meios de produção empregados nos mostra se ou em que medida foi sensata e econômica a produção (portanto, um ato de atividade humana pertencente ao passado); todavia, quanto ao valor do próprio produto

final, as quantidades de bens empregados para sua produção não têm nenhuma incidência necessária, nem diretamente decisiva.
Igualmente insustentável é a tese de que a quantidade de trabalho (ou de outros meios de produção) necessária para a reprodução dos bens representa o fator decisivo para se determinar o valor de um bem. Existe grande quantidade de bens que não é possível reproduzir (por exemplo, antiguidades, pinturas de mestres antigos).
Consequentemente, existem certos fenômenos da Economia em que temos o valor mas não a possibilidade de reprodução, e, por conseguinte, não é possível que um fator ligado a essa reprodução constitua elemento decisivo para se determinar o valor de um bem. Aliás, a experiência nos ensina que o valor dos meios de produção (necessários para a reprodução de certos bens, por exemplo, para a reforma de roupas fora de moda, para o conserto e adaptação de máquinas antiquadas) é muito maior do que o valor do próprio produto, e, em outros casos, ocorre o contrário. Portanto, nem a quantidade de trabalho ou de outros bens necessários para a produção, ou para a reprodução de um bem, constitui o fator decisivo para se determinar o valor dos mesmos. O fator decisivo é a importância maior ou menor da(s) necessidade(s) para cujo atendimento temos consciência de depender de um bem; com efeito, esse princípio se aplica a todos os casos, sem exceção alguma, no campo da Economia.
Por sua vez, para nós, a importância do atendimento das diversas necessidades não encontra sua medida em nosso arbítrio, mas antes na importância que, independentemente de o querermos ou não, tem o atendimento de cada necessidade para nossa subsistência ou para nosso bem-estar.
Entretanto, quem avalia a importância das diversas necessidades a serem atendidas -ou dos diversos atos de atendimento dessas necessidades -é o próprio indivíduo, e esse juízo obviamente está sujeito a erro. Como vimos anteriormente, as pessoas atribuem a máxima importância ao atendimento das necessidades das quais depende sua subsistência; em segundo lugar, vêm as necessidades de cujo atendimento depende o bem-estar pessoal; e dentre estas, as pessoas atribuem maior importância ao atendimento das necessidades de cujo atendimento depende um grau mais alto de bem-estar (para intensidade igual, duração maior, e para duração igual, intensidade maior). Com isso não se exclui, em absoluto, a possibilidade de pessoas menos sensatas (em consequência da falta de conhecimento) fazerem uma avaliação

incorreta das prioridades; tampouco está excluída essa possibilidade no caso de pessoas sensatas, seriamente preocupadas com uma avaliação correta da escala de valores e prioridades; esse risco é inseparável do conhecimento humano.
Em particular, as pessoas facilmente incorrem no erro de atribuir maior importância a bens que atendem com maior intensidade seu bem-estar momentâneo e passageiro, em detrimento de um atendimento mais duradouro, embora menos intensivo; em outros termos, não raro somos induzidos a atribuir mais valor a certos prazeres momentâneos intensivos que ao nosso bem-estar permanente, e até mesmo que à nossa própria subsistência.
Se as pessoas em geral já erram em relação ao conhecimento do fator subjetivo da determinação do valor, onde se trata simplesmente de considerar seus estados pessoais, a possibilidade de erro é tanto maior em se tratando do conhecimento do fator objetivo da determinação do valor, sobretudo em se tratando de conhecer a grandeza das quantidades e das diversas qualidades de bens disponíveis.
Precisamente, isso evidencia por que motivo exatamente na área da determinação do valor dos bens concretos na vida econômica estamos sujeitos a tantos erros; e não raro além das oscilações de valor derivadas de mudança na área das necessidades humanas ou das quantidades de bens disponíveis ou, finalmente, das características internas dos bens -podemos observar oscilações de valor que encontram sua razão última simplesmente no fato de se modificar o conhecimento da importância de que os respectivos bens se revestem para nossa vida e nosso bem-estar.

3. As leis que regem o valor dos bens de ordem superior

a. O princípio determinante do valor dos bens de ordem superior

Entre os erros fundamentais que tiveram a máxima importância na evolução da Economia Política até agora, figura, em primeiro lugar, o seguinte princípio: os bens teriam valor para nós pelo fato de se haver utilizado para a produção dos mesmos, bens que tinham valor para nós.
Quando falarmos do preço dos bens de ordem superior, teremos oportunidade de assinalar as razões específicas que conduziram a esse erro, fazendo com que o mesmo viesse a constituir a base das teorias vigentes sobre o preço. De momento constatemos apenas que o falso

princípio que acabamos de enunciar contradiz a tal ponto a experiência toda que seríamos obrigados a rejeitá-lo, mesmo que sob o ponto de vista formal, ele oferecesse uma solução correta para o problema da determinação de um critério que permita aferir o valor dos bens.
Acontece que o princípio supra não nos permite atingir esse objetivo, pois, se é verdade que explica o valor dos bens que denominamos "produtos", não explica o valor dos demais bens que se nos apresentam como elementos últimos da produção, quais sejam, em especial, todos os bens oferecidos diretamente pela Natureza –especialmente os bens ligados ao solo – nem explica o valor da mão de obra e, como veremos logo, das utilidades derivadas do uso do capital.
O princípio supra não só não consegue explicar o valor de todos esses bens, como o torna até incompreensível. Eis por que o princípio supra não nos fornece nem explicação objetivamente aceitável, nem explicação formalmente correta do valor dos bens, explicação essa que valha para todos os casos; com efeito, por um lado, o princípio contraria a experiência, e, por outro, sua aplicabilidade fica excluída no caso dos bens que não sejam produto da combinação de bens de ordem superior.
Porém, o valor que têm, para nós, os bens de ordem inferior não pode ser determinado pelo valor dos bens de ordem superior utilizados na produção dos mesmos; pelo contrário, o oposto é verdadeiro, ou seja: o valor dos bens de ordem superior é sempre, e sem exceção, determinado pelo valor previsível dos bens de ordem inferior para cuja produção os mesmos servem. [73]
Assim sendo, torna-se claro que o valor dos bens de ordem superior não pode ser fator determinante do valor previsível dos correspondentes bens de ordem inferior; nem o valor dos bens de ordem superior (já utilizados para a produção de um bem) pode ser fator determinante de seu valor efetivo; pelo contrário, a verdade é inversa em qualquer circunstância, o valor dos bens de ordem superior é determinado pelo valor previsível dos bens de ordem inferior para cuja produção os mesmos são, previsivelmente, destinados pelas pessoas.
Esse valor previsível dos bens de ordem inferior -cumpre observar -não raro é muito diferente do valor que os bens similares têm para nós no momento atual; eis por que o valor dos bens de ordem superior -por meio dos quais dispomos dos bens de ordem inferior somente com referência a um tempo futuro não é medido pelo valor que os referidos bens têm no momento atual, mas pelo valor que terão no momento em que forem utilizados os respectivos bens de ordem inferior.

Se, por exemplo, dispomos no momento de salitre, carvão, enxofre, da mão de obra, dos equipamentos e demais elementos necessários para a fabricação da pólvora para armas de fogo e, portanto, dentro de três meses pudermos dispor, de maneira indireta e medita, de determinada quantidade de pólvora é evidente que o valor previsível que a referida pólvora terá para nós dentro de três meses não será necessariamente igual ao valor que a mesma quantidade de pólvora tem para nós hoje; por conseguinte, é claro que também o valor dos referidos bens de ordem superior não se mede pelo valor que a pólvora tem hoje, mas pelo valor que o respectivo produto terá previsivelmente após o término do processo de produção do mesmo.

Pode-se até imaginar o caso de determinada quantidade de um bem de ordem inferior -ou de primeira ordem -ser, no momento atual, totalmente destituída de valor (por exemplo, o gelo no inverno), ao passo que os bens correspondentes de ordem superior, de que dispomos atualmente -os quais nos asseguram, para períodos futuro, quantidades do bem acima referido (por exemplo, os materiais e equipamentos necessários para a fabricação artíficial de gelo) teriam valor para nós, com referência ao futuro, sendo também possível o inverso.

Como se vê, não existe nenhum nexo causal necessário entre o valor que os bens de ordem inferior -ou de primeira ordem -têm para nós (no momento atual) e o valor dos bens de ordem superior de que dispomos atualmente para a produção desses bens de ordem inferior; ao contrário, é óbvio que o valor dos primeiros depende da relação existente entre a demanda e a quantidade disponível no momento, ao passo que o valor dos bens de ordem superior depende da relação previsível que existirá entre a demanda e a quantidade disponível, em relação àquele período em que disporemos desses bens de ordem inferior que resultarão dos respectivos bens de ordem superior, através do processo de fabricação futuro ou em curso. Se, em determinado momento futuro, aumentar o valor previsível de um bem de ordem inferior, aumenta também, na mesma proporção, o valor dos bens de ordem superior cuja posse nos assegura a produção dos respectivos bens de ordem inferior no futuro em questão, ao passo que o aumento ou a diminuição do valor de um bem de ordem inferior no momento atual não tem nenhum nexo causal necessário com o aumento ou diminuição do valor dos bens correspondentes de ordem superior de que dispomos no momento atual

Portanto, o valor dos correspondentes bens de ordem superior não é determinado pelo valor dos bens de ordem inferior de que dispomos no

momento atual, mas, em qualquer circunstância, pelo valor previsível que, ao término do processo de produção, terá o produto resultante dos respectivos bens de ordem superior.[74]

b. A produtividade do capital

A transformação de bens de ordem superior em bens de ordem inferior demanda tempo, da mesma forma que qualquer outro processo de transformação; e o momento em que pudermos dispor efetivamente dos bens de primeira ordem (em decorrência da posse atual dos bens correspondentes de ordem superior) é tanto mais remoto quanto mais elevada for a ordem desses bens (de primeira ordem, segunda ordem, terceira ordem etc.). Por conseguinte, como vimos acima, a utilização progressiva de bens de ordem superior para a satisfação das nossas necessidades tem como consequência o aumento progressivo das quantidades de meios de consumo disponíveis; todavia, isso só é possível na medida em que a atividade de previsão dos homens abarcar períodos de tempo cada vez mais remotos.

O silvícola está constantemente preocupado em atender sua demanda para os próximos dias, ao passo que o nômade, que já não utiliza os animais para comer, mas sim para criar, produz bens de que só poderá dispor dentro de alguns meses; em um estágio mais avançado, como o dos povos civilizados, parcela relevante dos membros da sociedade já se ocupa com a produção de bens que somente após vários anos -ou decênios -servirão para o atendimento imediato de necessidades humanas.

Como se vê, os homens, em sua atividade econômica ao abandonarem a economia primitiva e se dedicarem progressivamente à utilização de bens de ordens superiores para o atendimento de suas necessidades, podem multiplicar os meios de consumo, de acordo com seu progresso; todavia, só poderão fazer isso na medida em que, ao recorrerem a bens de ordem superior dilatarem também as fronteiras do tempo para o qual farão suas previsões.

Ora, nesse fato reside uma limitação importante ao progresso econômico. A preocupação maior dos homens está constantemente voltada para a garantia dos meios de consumo necessários para sua subsistência e para seu bem-estar no momento atual e no futuro imediato; essa preocupação diminui gradualmente, na proporção em que se torna mais remoto o futuro para o qual começam a fazer suas

previsões. Esse fenômeno não é casual, mas tem suas raízes na própria essência da natureza humana. Ou seja, na medida em que do atendimento de nossas necessidades depende a sobrevivência, fatalmente a urgência em atender às necessidades presentes e mais próximas tem prioridade sobre o atendimento das necessidades mais remotas.

Da mesma forma, sempre que da disponibilidade de determinada quantidade de bens não depender nossa sobrevivência, mas apenas o nosso bem-estar permanente (sobretudo nossa saúde), via de regra a manutenção deste último em um período imediato constitui a condição prévia para a manutenção do mesmo em um período posterior. Com efeito, de pouco adianta dispormos, agora, dos meios necessários para a manutenção de nosso bem-estar em tempo ainda remoto, se nossa saúde e nosso bem-estar já estiverem ameaçados em período próximo, devido à falta de meios de consumo. O mesmo acontece em relação ao atendimento de necessidades que visam apenas nosso prazer. Conforme nos ensina a experiência universal, determinado prazer, no momento atual ou no futuro imediato, costuma apresentar-se a nós muito mais importante que um prazer de igual intensidade num futuro mais remoto.

A vida dos homens é um processo no qual as fases de evolução futuras sempre são condicionadas e determinadas pelas fases anteriores; um processo que, uma vez interrompido, já não pode ser retomado, e uma vez perturbado, já não pode ser plenamente recomposto. Por conseguinte, a preocupação pela nossa sobrevivência e pelo nosso desenvolvimento em épocas futuras tem como condição e pressuposto necessários a preocupação e previdência para as épocas antecedentes; eis por que, em se abstraindo os aspectos maléficos da Economia, podemos fazer a seguinte observação de ordem geral: as pessoas costumam ocupar-se primeiro com a satisfação das necessidades do futuro imediato, e só depois ampliam sua previsão e preocupação para períodos mais remotos.

Consequentemente, a circunstância que – como dizíamos acima – coloca para os homens uma limitação em sua tendência de utilizar cada vez mais os bens de ordem superior consiste na necessidade de, com os bens de que dispõem, cuidarem primeiro do atendimento de suas necessidades imediatas, e só depois preocupar-se com o atendimento das necessidades mais remotas; em outros termos: a utilidade econômica que os homens podem auferir da utilização progressiva dos

bens de ordem superior com vistas a suas necessidades é condicionada pela necessidade de, após atenderem a demanda do futuro próximo, disporem também de quantidades de bens para períodos mais remotos.
No período inicial do desenvolvimento dos povos civilizados, e no início de cada nova fase do mesmo, quando apenas indivíduos isolados começam a utilizar bens de ordem imediatamente superior (os primeiros descobridores, inventores), costuma acontecer que parte dos bens dessa ordem que até então não encontravam aplicação na economia humana (em não havendo demanda dos mesmos) tenha característica não econômica. Em se tratando, por exemplo, de um povo de caçadores que inicia sua passagem para o estágio da agricultura, costuma ocorrer que materiais de determinado tipo - até então não utilizados e agora empregados para satisfazer a determinada necessidade (por exemplo, cal, areia, madeira e pedras de construção etc.) - ainda continuem conservando sua característica de bens não econômicos por algum tempo. Portanto, não é a quantidade limitada desses bens -que se observa no início desse progresso desenvolvimentista – que impede as pessoas de utilizarem, progressivamente, os bens de ordem superior para o atendimento de suas necessidades.
Outra parte dos bens complementares de ordem superior é, via de regra, aquela que, antes da utilização de nova ordem de bens em um setor qualquer de produção, já servia para o atendimento de necessidades humanas e apresentava característica não econômica. Bens dessa ordem são, por exemplo, o trigo para a semeadura e a mão de obra de que necessita um indivíduo que deseja passar da economia primitiva para a agricultura.
Os bens que o indivíduo em questão utilizava antes como bens de ordem inferior – e que poderia continuar utilizando como tais – a seguir se verá obrigado a utilizar como bens de ordem superior, na medida em que participar da utilidade econômica de que falamos acima; em outras palavras, só poderá beneficiar-se dessa utilidade econômica, se utilizar bens de que dispõe à vontade e de momento ou de que disporá em futuro próximo, para atender às necessidades de período mais remoto.
Com o progresso desenvolvimentista, e com a crescente utilização de bens de ordem superior por parte dos indivíduos, grande parte dos bens de ordem superior acima referidos (por exemplo, terras, calcário, areia, madeira, pedras de construção etc.) passa a adquirir característica econômica e, por conseguinte, a possibilidade de participar das vantagens econômicas associadas à utilização de bens de ordem

superior (em contraposição à atividade puramente primitiva) depende, para cada indivíduo, de uma condição, a saber: de que ele disponha, desde já, de quantidades de bens econômicos de ordem superior, em função de tempos futuros, em outras palavras, que possua capital. [75]
Com isso chegamos a uma das verdades mais importantes da Economia Política, o princípio da "produtividade do capital". Esse princípio não deve ser entendido no sentido de que a simples disponibilidade de quantidades de bens econômicos, dentro de determinados períodos de tempo, contribui para o aumento dos meios de consumo disponíveis, mas simplesmente no sentido de que dispor de quantidades de bens econômicos, dentro de determinados períodos de tempo, constitui, para indivíduos que exercem atividades econômicas, um meio para atender melhor e mais plenamente a suas necessidades, constituindo, portanto, um bem, ou um bem econômico, sempre que as quantidades de bens-capital disponíveis forem menores que a demanda dos mesmos.
Portanto, da disponibilidade de quantidades de bens econômicos dentro de determinados períodos de tempo (de bens-capital) depende a satisfação mais ou menos plena de nossas necessidades, não menos que da disponibilidade de outros bens econômicos; eis por que esses bens de capital constituem objeto de nossa avaliação sendo também, como a seguir veremos, objetos do intercâmbio comercial.[76]

c. O valor das quantidades complementares de bens de ordem superior

Para transformar bens de ordem superior[77] em bens de ordem inferior, é necessário que decorra determinado período de tempo portanto, sempre que se tratar de produzir bens econômicos, é necessário dispor de bens-capital de determinada duração. Esta última varia de acordo com o processo de produção empregado; no caso de um mesmo setor de produção, é tanto maior quanto mais elevada for a ordem dos bens a utilizar para a satisfação de necessidades humanas; em qualquer circunstância, é inseparável do processo de produção.
Dentro desse período de tempo, a quantidade de bens econômicos de que estamos falando (o capital) está vinculada, ou seja, não se pode dispor dessa quantidade de capital para outros fins de produção. Por conseguinte, para dispormos de um bem de ordem inferior – ou de certa quantidade desses bens de ordem inferior, em determinado momento no futuro – não é suficiente que estejamos momentânea e passageiramente

de posse dos bens correspondentes de ordem superior (em determinado momento), mas é necessário que conservemos em nossa posse os referidos bens de ordem superior durante um período de tempo -maior ou menor, conforme o processo de produção e que mantenhamos esses bens vinculados ao respectivo processo de produção.
No item anterior (b) vimos que a disponibilidade de quantidades de bens econômicos dentro de determinados períodos de tempo tem valor para as pessoas, da mesma forma que outros bens econômicos, sendo, portanto, claro que, ao falarmos do valor que tem para o homem o conjunto de bens de ordem superior (necessários para a produção de um bem de ordem inferior, com referência ao momento presente), esse valor só pode ser equivalente ao valor previsível do produto, na medida em que, no mesmo, estiver incluído também o valor do respectivo capital.

Se, portanto, perguntarmos pelo valor daqueles bens de ordem superior, mediante os quais poderemos dispor de determinada quantidade de trigo após o decurso de um ano, diremos que o valor do trigo para semeadura, da utilização do solo, dos respectivos serviços e mão de obra, etc" ou seja, o valor de todos os bens de ordem superior (necessários para a produção do trigo supra) equivalerá ao valor previsível que essas quantidades de trigo terão após o decurso de um ano; isso, porém, sob uma condição: que no valor dos citados bens de ordem superior esteja incluído, também, o valor que para os indivíduos tem a disponibilidade dos respectivos bens econômicos dentro de um ano, ao passo que o valor dos bens de ordem superior em pauta no momento atual propriamente só pode ser igual ao valor do produto previsível, deduzido o valor da respectiva utilização de capital.
Para podermos exprimir em cifras o que acabamos de dizer, suponhamos que o valor previsível do produto final disponível após um ano equivalha a 100, e que o valor da posse da quantidade dos respectivos bens econômicos de ordem superior dentro de um ano (o valor da utilização de capital) equivalha a 10; nesse caso, é claro que o valor que tem para o indivíduo em questão, no momento atual, a totalidade das quantidades dos bens complementares de ordem superior (necessários para produzir o produto supra, o trigo), excluindo a referida utilização de capital, não equivale a 100, mas apenas a 90; e se o valor da respectiva utilização de capital fosse 15, só seria igual a 85.
Conforme já foi dito várias vezes, o valor que os bens possuem para

cada indivíduo constitui a base mais importante para a determinação do preço.
Se na vida prática observamos que os compradores de bens de ordem superior nunca pagam o preço total previsível pelos meios de produção técnicos[78] complementares, necessários para a produção de um bem, mas só estão dispostos a aceitar preços algo mais baixos que este -e, portanto, a venda de bens de ordem superior apresenta certa semelhança com o desconto,[79] sendo que o preço previsível do produto constitui a base do cálculo -esse fenômeno encontra sua explicação no que dissemos acima. [80]

O processo de transformação dos bens de ordem superior em bens de ordem inferior, ou em bens de primeira ordem, caso queira ser um processo econômico, depende, em todos os casos, da seguinte condição: o indivíduo deve prepará-lo e conduzi-lo economicamente, ou seja, efetuar os cálculos econômicos de que acima falamos e aplicar efetivamente os bens de ordem superior – englobando a mão de-obra especializada – ao processo ou então providenciar para que isso seja feito.
Essa assim chamada atividade empresarial,[81] que na fase inicial do desenvolvimento e também mais tarde -ainda era executada, via de regra, pelo mesmo indivíduo que também intervém no processo de produção com seu serviço técnico, ao progredir a especialização do trabalho e aumentar o porte das empresas, requer, não raro, todo o tempo do indivíduo em questão, sendo portanto um elemento tão necessário para a produção dos bens quanto os serviços técnicos, tendo a característica de um bem de ordem superior, e, portanto, um valor, por ser geralmente um valor econômico, da mesma forma que os demais elementos que intervêm no processo de produção. Portanto, toda vez que se trata de determinar o valor que quantidades complementares de bens de ordem superior têm para nós em relação ao momento presente, é certamente decisivo o valor previsível do produto correspondente para se determinar o valor da totalidade dos mesmos, mas somente sob a condição de que neste último esteja englobado também o valor da atividade empresarial do empresário. Resumindo o que vimos dizendo, temos o seguinte: o valor que tem, para nós, no momento atual, o conjunto das quantidades complementares de bens de ordem superior, necessários para a produção de um bem de ordem inferior, ou de primeira ordem (portanto, a totalidade de matérias-primas, de mão de

obra, de utilização de terras, máquinas, equipamentos e ferramentas etc.), é determinado com base no valor previsível do respectivo produto final, sendo, porém, que este inclui não somente os bens de ordem superior e necessários para a produção técnica, mas também as utilizações de capital e a atividade empresarial, na medida em que estes últimos constituem pressupostos tão indispensáveis para toda produção econômica de bens quanto os requisitos técnicos acima; por conseguinte, o valor que têm em si, com referência ao momento atual, os elementos técnicos da produção não equivale ao valor total previsível do produto, mas sempre se regula de tal forma que permaneça uma margem para o valor da utilização do capital da atividade do empresário como tal.

d. O valor dos bens individuais de ordem superior

Vimos que o valor de um bem concreto, ou de uma quantidade concreta de bens, para o indivíduo que dispõe dos mesmos, é igual à importância daquelas necessidades, a cujo atendimento a pessoa teria que renunciar caso não dispusesse do referido bem ou da referida quantidade de bens. Sem dificuldade poderíamos, pois, concluir que, também em se tratando de bens de ordem superior, o valor de cada porção dos mesmos seria igual à importância que tem, para nós, aquelas necessidades cujo atendimento depende de dispormos das referidas quantidades, se não fosse o fato seguinte: não se pode utilizar, para o atendimento de necessidades humanas, um bem de ordem superior isolado, mas sempre em conjunto com outros bens de ordem superior (os complementares); portanto, poderíamos supor que no atendimento de necessidades concretas não dependemos da disponibilidade de um único bem de ordem superior, ou de uma quantidade concreta do mesmo; pensaríamos que dependeríamos somente da disponibilidade de quantidades complementares de tais bens em sua totalidade e, por conseguinte, só essas teriam valor independente para o indivíduo. Indiscutivelmente, é correto afirmar que só dispomos de quantidades complementares de bens de ordem inferior através de quantidades complementares de bens de ordem superior; todavia, é igualmente certo que não somente quantidades bem determinadas de cada um dos diversos bens de ordem superior podem ser combinadas entre si para o processo de produção, mas isso também se observa nas combinações químicas, em que apenas um número determinado de unidades de peso

de um material pode ser combinado com um número igualmente determinado de unidades de peso de outras matérias para produzir certo produto químico.

Ao contrário, a experiência geral nos ensina que é possível obter certa quantidade de determinado bem de ordem inferior a partir de bens de ordem superior que mantêm entre si relações quantitativas muito diferentes, não sendo raro que um ou vários bens de ordem superior (com a característica de bens complementares em relação a um grupo de determinados bens de ordem superior) poderiam faltar totalmente, sem que com isso, os demais bens perdessem a aptidão para produzir o bem de ordem inferior em relação ao qual têm a característica de bens complementares.

Para produzir trigo, utilizam-se terras, sementes, mão de obra e serviços, adubos, equipamentos agrícolas etc. No entanto, ninguém poderá negar que é possível obter determinada quantidade de trigo sem adubos e sem empregar grande parte dos equipamentos agrícolas costumeiros. Desde que se disponha dos demais bens de ordem superior necessários para a produção de trigo.

Se, portanto, por um lado a experiência nos ensina que, não raro, podem faltar completamente determinados bens complementares individuais de ordem superior na produção dos bens de ordem inferior, por outro nós podemos, com maior frequência, constatar que é possível produzir determinados produtos não somente a partir de certas quantidades de bens de ordem superior, mas, via de regra, existe uma margem muito ampla, dentro da qual a produção pode movimentar-se e de fato se movimenta. Qualquer pessoa sabe que, mesmo sendo igual a qualidade do solo, se pode produzir determinada quantidade de trigo em terras de área muito diferente conforme se cultive com maior ou menor intensidade, ou seja, conforme se empregue uma quantidade maior ou menor dos demais bens complementares de ordem superior.

Assim, por exemplo, pode-se substituir uma adubação mais precária utilizando quantidade maior de solo, ou máquinas melhores, ou pela utilização mais intensiva da mão de obra agrícola. Da mesma forma, a redução da quantidade de qualquer bem individual de ordem superior pode ser substituída por uma correspondente utilização mais intensiva dos demais bens complementares. Mesmo nos casos em que os bens individuais de ordem superior não podem ser substituídos por quantidades de outros bens complementares, e em que uma redução das quantidades disponíveis de determinado bem de ordem superior tem

como consequência uma diminuição correspondente do produto (por exemplo, na produção de diversos produtos químicos), a falta de um dos meios de produção não faz necessariamente com que percam seu valor as correspondentes quantidades dos demais meios de produção, pois geralmente estas últimas podem servir para produzir outros bens e, portanto, em última análise, para satisfazer a determinadas necessidades humanas, ainda que menos importantes do que no caso de se dispor da quantidade que falta do bem complementar em questão. Por conseguinte, via de regra, de determinada quantidade de um bem de ordem superior não depende a disponibilidade de uma quantidade exatamente correspondente do produto para cuja produção serve aquele bem, mas apenas uma porção deste último, e, não raro, apenas a qualidade superior do produto; em consequência, o valor de uma porção de um bem individual de ordem superior não é igual à importância das necessidades cujo atendimento depende do produto inteiro para cuja produção serve), mas equivale simplesmente à importância das necessidades cujo atendimento depende da porção do produto, e sem a qual esse atendimento seria menos completo.
Todavia, nos casos em que uma redução da quantidade disponível de um bem de ordem superior não gera uma redução da quantidade (mas apenas da qualidade do produto), o valor da quantidade de um bem individual de ordem superior é igual à diferença entre a importância daquelas necessidades que podem ser atendidas com o produto de qualidade superior e a importância daquelas necessidades que podem ser atendidas com o produto de qualidade inferior.

Assim sendo, nos dois casos, o que depende da disponibilidade da referida quantidade de um bem individual de ordem superior é somente o atendimento da necessidade dessa importância. Entretanto, mesmo no caso de a redução da quantidade disponível de um bem individual de ordem superior ter como consequência uma redução proporcional do produto (por exemplo, em se tratando de vários produtos químicos), não são destituídas de valor as demais quantidades complementares de bens de ordem superior para as quais agora falta o elemento complementar da produção, pois elas podem servir para a produção de outros bens de ordem inferior, e, portanto, servir para a satisfação de necessidades humanas, ainda que, talvez, estas sejam menos importantes que as necessidades que seriam atendidas em caso contrário.

Também nesse caso, portanto, o que é decisivo para se determinar o valor de um bem individual de ordem superior não é o valor total do produto que resultaria da ausência desse bem de ordem superior individual, mas apenas a diferença entre a importância que têm as necessidades cujo atendimento estaria assegurado se dispuséssemos da referida quantidade do bem de ordem superior, e a importância que têm as necessidades cujo atendimento estaria assegurado se não dispuséssemos da referida quantidade do bem individual de ordem superior.

Resumindo os três casos acima, temos o seguinte princípio geral para determinar o valor de uma quantidade concreta de um bem de ordem superior: o valor desta última é igual à diferença existente entre a importância que têm as necessidades que seriam atendidas em caso de dispormos da referida quantidade, e a importância das necessidades que, em caso contrário, não seriam atendidas, toda vez que utilizarmos economicamente a totalidade dos bens de ordem superior de que dispomos.

Esse princípio corresponde exatamente ao princípio geral pelo qual se determina o valor dos bens, pois a diferença expressa pelo princípio supra designa precisamente a importância daquelas necessidades cujo atendimento depende do fato de dispormos de um bem concreto de ordem superior.

Se agora considerarmos esse princípio em relação ao que acima dissemos sobre o valor das quantidades complementares de bens de ordem superior necessárias para produzir um bem, teremos esse princípio mais amplo: o valor de um bem de ordem superior é tanto maior quanto maior for o valor previsível do produto, sendo igualo valor dos demais bens complementares necessários para a produção do mesmo, ou quanto menor for o valor do produto, nas mesmas condições.

e. O valor da utilização das terras e do capital, bem como da mão de obra em particular[82]

As terras não ocupam lugar excepcional no conjunto dos demais bens. Se as mesmas forem utilizadas para fins de consumo (como jardins de lazer, pistas de corrida etc.), caracterizam-se como bens de primeira ordem, e se forem empregadas para a produção de outros bens, são

bens de ordem superior, como muitos outros.
Eis por que, em se tratando de determinar o valor das mesmas, ou o valor da utilização desses imóveis, aplicam-se-Ihes as mesmas leis que comandam a avaliação de bens em geral, e, se forem bens de ordem superior, aplicam-se-lhes os mesmos princípios que acabamos de enunciar para determinar o valor dos bens de ordem superior.
Uma bem conhecida escola de economistas reconhece com justeza que não se pode reduzir o valor das terras ao trabalho, ou ao emprego de capital, porém, com base nisso, tem procurado atribuir-lhes um lugar excepcional em comparação com os demais bens. Todavia, é manifesto o equívoco latente nessa tentativa. O fato de um conjunto numeroso e relevante de fenômenos não se enquadrar nas leis gerais de uma ciência que os rege constitui, de fato, prova evidente da necessidade de se reformular essas leis, porém não constitui motivo justo para recorrer a artifícios metodológicos contestáveis, para isolar um conjunto de fenômenos dos demais (quando por sua natureza são idênticos), estabelecendo princípios superiores diferentes para os dois conjuntos de fenômenos.
Esse fato tem recentemente levado a múltiplas tentativas de enquadrar as terras e a utilização das mesmas nos sistemas econômicos, como ocorre com todos os demais bens e, com base nos princípios vigentes, a reduzir o valor das mesmas (ou os preços que se podem cobrar por elas) ao trabalho humano, ou ao emprego de capital. [83]
Todavia, são patentes as contradições às quais leva essa tentativa de avaliar os bens em geral, e a terras em particular. Perguntar se determinada terra, para se tomar fonte de riqueza, exigiu grande soma de trabalho (por exemplo, aterro do mar), ou não exigiu trabalho algum (por exemplo, se foi efeito de aluvião); perguntar se uma terra estava originalmente coberta de mato e pedras e só se conseguiu colocá-la em condições agricultáveis após muito trabalho e grande emprego de capital e mão de obra, ou se já na origem era terra limpa e fértil -todas essas perguntas têm importância para se avaliar a fertilidade natural da terra, e também para se saber se o emprego de bens e recursos econômicos para a melhoria dessa terra constituiu medida sensata e econômica; todavia, essas perguntas não têm importância quando se indagam as condições econômicas gerais da terra, e sobretudo quando se quer saber o valor atual da mesma, ou seja, a importância que os bens possuem para nós, simplesmente em relação ao atendimento de necessidades futuras.[84]

Se, pois, as recentes tentativas no sentido de reduzir o valor da utilização das terras a emprego da mão de obra e capital devem ser consideradas simplesmente como consequência do empenho em expurgar a teoria vigente sobre a renda fundiária (portanto, um setor da Economia Política que, em comparação com os demais, menos contradiz os fenômenos da vida real) dos erros correntes no tocante aos princípios superiores da Economia Política, não podemos deixar de levantar uma objeção contra essa teoria - sobretudo na forma em que foi expressa por Ricardo [85] - a teoria não explica o princípio do valor da utilização de terras como tal para as pessoas que desenvolvem atividades econômicas,[86] mas explica apenas um dos fatores que geram a diferença de valor, erigindo, aliás, esse fator isolado em princípio. Indiscutivelmente, a diferença de características e de localização das terras constitui uma das razões principais da diferença de valor das terras e de sua utilização, mas além desta existem outras causas. Portanto, não é sequer o princípio determinante dessa diferença, muito menos o princípio de aferição da utilização das terras e das próprias terras em si. Se, todas as terras tivessem as mesmas características e a mesma localização favorável, pela teoria de Ricardo não poderiam produzir nenhuma renda, quando é absolutamente certo que em tal caso faltaria, de fato, um dos fatores geradores da diferença de renda produzida pelas terras, mas persistiriam outros fatores, e a renda continuaria a existir. Por outro lado, é igualmente manifesto que, em um país onde há grande falta de terras, até as áreas de localização menos favorável produziriam renda – o que não teria explicação na teoria de Ricardo.

As terras e sua utilização constituem objetos de nossa avaliação, tal como todos os outros bens; também elas só adquirem valor na medida em que, no atendimento de nossas necessidades, dependemos delas; e os fatores decisivos para a aferição de seu valor são os mesmos que apresentamos acima ao tratarmos dos bens em geral. [87]

Só entenderemos em profundidade a diferença de seu valor se enquadrarmos a utilização das terras e as próprias terras nas leis gerais da Economia, na medida em que forem bens de ordem superior, sob o aspecto de suas relações com os bens correspondentes de ordem inferior (especialmente com os bens complementares).

Chegamos acima à conclusão de que o conjunto dos bens de ordem superior necessários para a produção de um bem (incluídas a utilização do capital e a atividade do empresário) encontra a medida de seu valor

no valor previsível do produto.
Conclui-se, pois, que utilizando-se terras para a produção de bens de ordem inferior, também elas, juntamente com os demais bens complementares, têm a medida de seu valor no valor previsível do bem de ordem inferior -ou de primeira ordem -para cuja produção se destinam; e conforme este for maior ou menor, maior ou menor será, em iguais condições, o valor das terras. No que concerne ao valor que tem, para as pessoas, a utilização das terras -e as próprias terras -, este é regido pelo mesmo princípio que comanda qualquer outro bem de ordem superior, a saber: o valor de um bem de ordem superior é tanto maior quanto maior for o valor do produto previsível, e quanto maior for, em condições iguais, o valor dos bens complementares de ordem superior. [88]
Por conseguinte, no que diz respeito a seu valor, as terras e a utilização das mesmas obedecem às mesmas leis gerais que se aplicam, por exemplo, à utilização de máquinas, ferramentas, moradias, fábricas, e, aliás, a todos os demais bens econômicos, qualquer que seja sua espécie.
Com isso não pretendemos, em absoluto, negar as características peculiares à utilização da terra, o que ocorre também com muitos outros tipos de bem. Via de regra, terras constituem, em uma nação, bens de que se dispõe só em quantidade determinada, dificilmente capaz de ser aumentada; além disso, são bens imóveis, sendo extremamente grandes suas diferenças de qualidade. A essas três características reduzem-se praticamente todas as peculiaridades das terras, no que concerne à aferição de seu valor. Ora, trata-se, no caso, de propriedades que se referem apenas às quantidades disponíveis (às pessoas em geral e. em especial, aos habitantes de determinados territórios) e à qualidade das mesmas. Portanto, não somente influem sobre o valor da utilização da terra, mas, como temos visto, também sobre o valor de todos os outros bens. Por isso não representam fenômenos.
O fato de o preço da mão de obra[89], bem como o da utilização de terras, não poder, sem grande violência, ser reduzido ao preço de custo da produção levou, nessa categoria, ao estabelecimento de princípios especiais. Alega-se que o trabalho mais comum deve ser, para o trabalhador, a fonte de manutenção de toda sua família, pois, do contrário, tais serviços não poderiam ser prestados à sociedade em caráter permanente; ora, o trabalho não pode proporcionar ao trabalhador muito mais que os meios de subsistência, do contrário ocorreria um aumento do número de trabalhadores, aumento esse que,

por sua vez, haveria de empurrar o preço dessa mão de obra novamente para baixo.
O mínimo para a subsistência no sentido supra seria, portanto, o princípio pelo qual se determinaria o preço do trabalho mais comum, ao passo que o preço mais elevado dos demais serviços seria devido a empregos de capital etc. Entretanto, a experiência nos ensina que existem serviços concretos que são totalmente inúteis, e até prejudiciais, e, portanto, nem sequer constituem bens; há outros serviços também que, apesar de serem bens, não são bens econômicos e não têm valor algum; portanto, da mesma forma que os primeiros, não têm preço algum, como veremos mais adiante.
(A essa categoria pertencem todos os serviços que, por algum motivo, estão disponíveis à sociedade em quantidades tão grandes que passam a ser bens não econômicos, como é o caso de vários serviços ligados a cargos não remunerados etc.) Conclui-se, pois, que os trabalhos e serviços não são bens por si mesmos e em qualquer circunstância nem são bens econômicos; portanto, não têm necessariamente valor. Por isso, não é para todos os serviços que se consegue preço, ou, pelo menos, determinado preço. Ensina-nos também a experiência que muitos serviços dos trabalhadores nem sequer podem ser trocados pelos meios de subsistência mais indispensáveis,[90] ao passo que para outros serviços pagam dez, vinte ou até cem vezes mais do que a quantidade de bens necessária para a subsistência humana. Todavia, sempre que os serviços de uma pessoa correspondem efetivamente ao valor dos meios de subsistência, isso se dá apenas em consequência de circunstância casual, a saber: esses serviços, segundo os princípios gerais que regem a formação de preços, só valem esse preço, e não mais. Por conseguinte, os meios de subsistência do trabalhador, ou o mínimo indispensável para a subsistência, não podem constituir a causa imediata, nem o princípio determinante do preço dos serviços prestados pelos trabalhadores.[91]
Na verdade, como veremos abaixo, o preço da mão de obra concreta é regido simplesmente por seu valor, da mesma forma que ocorre com todos os outros bens. Por sua vez, o valor, como já expusemos, depende do grau de importância das necessidades que deixaríamos de atender se não dispuséssemos desses serviços; na medida em que esses bens são de ordem superior, o valor se rege diretamente pelo princípio segundo o qual os bens de ordem superior têm valor tanto maior para as pessoas, quanto maior for o valor previsível do produto, quando for igual

o valor dos bens complementares de ordem superior, ou quanto menor for o valor destes últimos.

A insuficiência da teoria segundo a qual o preço dos bens tem sua razão no preço dos bens de ordem superior (que serviram para a produção deles) naturalmente se faz presente sempre que se encontra em jogo o preço da utilização de capital.

Já expusemos mais detalhadamente as razões últimas da característica econômica e do valor dos bens desse tipo, assinalando o erro da teoria que coloca o preço da utilização de capital como indenização que se paga ao proprietário do capital, pelo fato de o mesmo abster-se dele. Na verdade, como ainda veremos, o preço que se obtém pela utilização do capital é uma consequência da característica econômica e do valor desses bens, da mesma forma como acontece com os demais bens; e o princípio pelo qual se determina o valor da utilização do capital é o mesmo que rege a determinação do valor dos demais bens.[92]

IV – A Doutrina sobre a troca

1. Os fundamentos da troca econômica

"O pendor dos homens por trocar, negociar e ceder uma coisa por outra constitui um dos princípios essenciais da natureza humana? Ou será a consequência necessária da inteligência humana e da faculdade de falar? Ou seriam outras as causas que levam os homens a trocar seus bens econômicos?" Essas perguntas não foram respondidas por Adam Smith. Segundo afirma o excelente pensador, a única coisa certa é que o gosto pela troca é comum a todos os homens, não se encontrando em nenhuma espécie animal.[93]

Para colocar com clareza o problema, suponhamos o caso seguinte: dois agricultores vizinhos têm uma colheita favorável e apresentam excesso de cevada da mesma espécie, de modo que nada os impede de trocar entre si determinadas quantidades desse produto. Nesse caso, os dois agricultores poderiam satisfazer à vontade seu prazer de trocar cevada, dando um deles, por exemplo, 100 medidas de cevada para o outro, e recebendo deste outro tanto. Depois disso, poderiam continuar a trocar entre si outras quantidades de cevada. Embora nada nos autorize a dizer que não tem sentido algum esse tipo de troca - já que a permuta de bens, em si mesma, pode representar para eles certo prazer - temos certeza de que, no presente caso, os dois agricultores se absteriam de qualquer troca e se mesmo assim persistissem em fazê-lo, incorreriam no risco de ser tachados pelas demais pessoas economicamente ativas como insensatos.

Imaginemos agora um caso diferente: um caçador possui grande excedente de peles de animais, portanto de material de vestuário, mas dispõe de reserva muito pequena de gêneros alimentícios, de sorte que o atendimento de sua necessidade de roupa esteja perfeitamente assegurado, ao passo que o atendimento de sua necessidade de alimentação seja muito precário.

Imaginemos também que um agricultor vizinho esteja exatamente em situação oposta à do caçador. Suponhamos ainda que, nessa situação, não haja obstáculo algum para a troca dos gêneros alimentícios do caçador pelas "roupas" do agricultor. Nesse caso, também é certo que,

entre o caçador e o agricultor, tal tipo de troca seria ainda menos provável que no caso anterior. Com efeito, se o caçador trocasse seu pequeno estoque de gêneros alimentícios pelo igualmente reduzido estoque de peles de animais do agricultor, o excedente de "roupas" do caçador e o excedente de gêneros alimentícios do agricultor aumentariam um pouco. Já que, porém, não estaria em nada assegurado, com isso, o atendimento das necessidades de alimentação do caçador, nem o atendimento das necessidades de "roupa" do agricultor, e assim tendo decididamente piorado a situação econômica dos dois, ninguém ousaria afirmar que os dois indivíduos teriam prazer em efetuar tal tipo de troca. Pelo contrário, tanto o agricultor como o caçador se oporiam decididamente a tal permuta que comprometeria seu bem-estar e até poderia colocar em risco a sobrevivência dos dois; e na hipótese de, não obstante isso, os dois terem feito tal troca, apressar-se-iam ao máximo em invalidá-la.

Como se vê, a tendência dos homens para a troca de um bem por outro deve ter outras razões, além do prazer que possa representar. Com efeito, se a troca constituísse por si mesma um prazer, portanto, um objetivo justificável por si mesmo (não uma atividade muitas vezes penosa e cercada de perigos e sacrifícios econômicos), não se veria por que motivo as pessoas, mesmo nos dois casos citados e em milhares de outros, deixariam de praticar a troca ou não continuariam a permutar indefinidamente, quando, na realidade, observamos em toda parte que as pessoas refletem muito antes de fazer qualquer troca, chegando um momento em que se estabelece um limite além do qual dois indivíduos deixam de permutar.

Se, pois, é certo que a troca não se justifica só por si mesma, e muito menos representa, em si mesma, um prazer, cumpre agora pesquisar a natureza e a origem da permuta. É o que faremos a seguir.

Para começar com o caso mais simples, imaginemos dois agricultores, A e B. Até agora, os dois conduziam sua economia isoladamente. Suponhamos então que o primeiro, após uma colheita particularmente abundante, possua tal quantidade de trigo que, após estocar para o atendimento de todas as suas necessidades previsíveis, lhe sobrasse certa quantidade, que não soubesse como utilizar para si, ou para a manutenção de sua casa e de sua família. Suponhamos também que o agricultor B, vizinho do agricultor A, por sua vez, após colheita muito boa de uva, devido à falta de recipientes ou porque sua adega ainda está praticamente cheia de vinho de anos anteriores, estivesse a ponto de

jogar fora parte do estoque velho, por ser de qualidade inferior. De um lado teríamos grande excedente, de outro lado grande carência. O agricultor A, que dispõe de grande excedente de trigo, teria que abster-se totalmente do prazer de consumir vinho, por não ter parreiras; e o agricultor B, que dispõe de vinho em excesso, tem deficiência de gêneros alimentícios. Portanto, enquanto o primeiro agricultor poderia deixar apodrecer no campo grandes quantidades de trigo, uma dúzia de garrafas de vinho seria capaz de proporcionar-lhe muitos prazeres, dos quais tem que abster-se; e o segundo agricultor, que está a ponto de deixar secar grandes quantidades de uva na parreira, poderia aproveitar muito bem algumas medidas de trigo em sua economia. O agricultor A passa sede, enquanto o agricultor B passa fome, sendo que somente com o trigo (que o primeiro está a ponto de deixar apodrecer no campo) e com o vinho (que o segundo está a ponto de jogar fora) se resolveria o problema dos dois. O primeiro agricultor poderia, pois, continuar a atender plenamente as necessidades de alimentação de sua família, e, além disso, ter o prazer de tomar vinho; o segundo poderia continuar a tomar vinho à vontade, mas não precisaria mais passar fome. E, pois, claro que, no presente caso, pelo fato de a posse de bens concretos de A passar para B, e de a posse de outros bens concretos passar de B para A, as necessidades dos dois indivíduos podem ser melhor atendidas do que o seriam no caso de não se fazer tal transferência.

O caso que acabamos de expor -no qual a transferência recíproca de bens que não têm valor para nenhum dos dois envolvidos (não havendo, portanto, sacrifício econômico para nenhum dos dois) faz com que as necessidades dos dois possam ser melhor atendidas que seriam caso a transferência não se fizesse é adequado para ilustrar da melhor maneira possível a natureza dessa operação econômica chamada troca. Entretanto, limitaríamos demais esse conceito e essa operação, se quiséssemos reduzi-la exclusivamente àqueles casos em que, para um indivíduo que tem excesso do produto I e falta do produto II, temos em contrapartida um indivíduo com excesso do produto II e falta do produto I. A operação de que falamos – a troca – ocorre, além disso, em todos os casos em que um indivíduo dispõe de bens dos quais algumas porções têm valor menor que porções de outro bem de posse de uma segunda pessoa, ao passo que com essa segunda pessoa ocorre a situação inversa. Imaginemos, por exemplo, que, no caso acima citado, o primeiro agricultor não tivesse colhido tanto trigo e o segundo não tivesse colhido

tanta uva; que nem um, nem outro, tivesse podido permitir-se o luxo de deixar apodrecer ou de jogar fora seu produto, sem comprometer com isso, de alguma forma, o provimento de suas próprias necessidades. Suponhamos ainda que cada um dos dois tivesse meios para, de alguma forma, aproveitar, para si e sua economia doméstica, todo o estoque de trigo, ou de vinho, respectivamente.

Imaginemos também que, por exemplo, o agricultor A utilizasse seu estoque total de trigo da seguinte forma: após prover todas as necessidades mais importantes de sua família com o produto, aproveitasse determinada quantidade do mesmo para engordar seu gado; o agricultor B, por sua vez, além de satisfazer plenamente às suas necessidades e às de sua família, distribuiria o excedente de vinho aos seus servos, para dar-lhes vigor e estimular-lhes a produtividade. Nessa hipótese, é claro que determinada quantidade (por exemplo, no caso do agricultor A, uma medida de trigo, e no do agricultor B, um balde de vinho) teria valor real (embora pequeno), já que, em ambos os casos, dessa quantidade dependeria, de forma indireta ou direta, o atendimento de certas necessidades dos dois agricultores.

Se porém, em tal caso, para o primeiro agricultor certa quantidade de trigo (uma medida) tem valor determinado, isso de forma alguma exclui que certa quantidade de vinho (um balde) tenha para ele valor maior (na medida em que, com o vinho, poderia desfrutar de prazeres que, para ele, teriam muito maior importância que a engorda maior ou menor de seu gado); da mesma forma, para o agricultor B, um balde de vinho tem valor, mas não está excluído que uma medida de trigo possa ter valor muito maior, na medida em que com ela pode proporcionar à sua família alimentação mais rica, ou até evitar o mal da fome.

É, pois, a seguinte a formulação mais geral dessa operação que aqui expomos como fundamento mais importante de todo o intercâmbio de bens entre os homens; um indivíduo A dispõe de determinadas quantidades de um bem e estas têm, para ele. valor menor que determinadas quantidades de outro bem que se encontram na posse do indivíduo B. Por outro lado, no caso deste último (indivíduo B), verifica-se o inverso no tocante ao valor das mesmas quantidades de bens, ou seja, tem a mesma quantidade do segundo bem, para ele, valor menor que as quantidades do primeiro bem que se encontram na posse do indivíduo A.[94]

Se a essa situação se acrescer ainda:

a) a consciência dessa situação, por parte dos dois indivíduos, e b) o poder de efetuar concretamente a transferência de bens de que acima falamos, teremos uma situação em que dependerá exclusivamente do acordo entre os dois indivíduos dar ou não às próprias necessidades um atendimento melhor e mais completo, ou não efetuar a mencionada operação.

Portanto, o mesmo princípio que, no desenvolvimento de suas atividades econômicas, leva as pessoas a maior empenho no pleno atendimento de suas necessidades, o mesmo princípio que leva os homens a pesquisar as potencialidades e energias externas da Natureza para sujeitá-las a seu domínio, a mesma preocupação pela melhoria de sua situação econômica também os leva a procurar com o máximo cuidado possível as situações acima, toda vez em que ocorram, e a aproveitá-las para o melhor atendimento de suas necessidades, tudo fazendo para que se concretize efetivamente a transferência dos bens de que acima falamos.

Essa é a causa e a razão de todos os fenômenos econômicos que designamos pelo termo "troca" -um conceito que, na acepção que lhe cabe no âmbito da Economia Política, é muito mais amplo que o sentido popular ou jurídico da palavra, pois inclui também a compra e todas as transferências parciais de bens econômicos, na medida em que ocorre pagamento (arrendamento, aluguel etc.).

Resumindo o que foi dito, nossa pesquisa revela o seguinte: o princípio que leva as pessoas à troca é simplesmente o que as conduz em toda atividade econômica, ou seja, o empenho em atender plenamente, se possível às suas necessidades. O prazer que as pessoas sentem na troca econômica de bens é aquele sentimento geral de satisfação que costumam sentir quando percebem que, fazendo isso ou aquilo, conseguem atender melhor às suas necessidades que não o fazendo.

A ocorrência dessa transferência recíproca de bens baseia-se, como já dissemos, em três pressupostos:

a) um dos indivíduos deve possuir quantidades de bens que, para ele, têm valor menor que outras quantidades de bens que estão na posse de outro indivíduo, enquanto no caso deste segundo ocorre o contrário com referência ao valor das quantidades de bens em questão;
b) os dois indivíduos devem conhecer e reconhecer a existência dessa situação;
c) os dois indivíduos devem poder concretizar efetivamente a citada

troca de bens.

Se faltar qualquer uma dessas três condições, faltará a base para a troca econômica, estando economicamente excluída, nesse caso. a permuta com referência aos dois indivíduos e aos bens em questão.

2. Os limites da troca econômica

Se os diversos indivíduos envolvidos em atividades econômicas dispusessem cada um, em cada caso, de um único bem de cada espécie, bem esse indivisível e inconfundível quanto à sua característica de bem, não haveria nenhuma dificuldade em fixar os limites entre os quais os indivíduos, em cada caso concreto, poderiam efetuar a troca visando o máximo proveito econômico. Imaginemos que A possua um recipiente de vidro e B possua um objeto de adorno do mesmo material, e que nem um nem outro possua qualquer outro bem da mesma espécie.

Pelo que dissemos no parágrafo anterior, no caso só poderiam ocorrer duas alternativas: ou existiriam, ou não existiriam, no tocante aos dois bens citados, as bases para uma troca econômica entre os dois indivíduos em questão. No caso de inexistirem as condições mencionadas, seria impossível a permuta, do ponto de vista econômico; no caso de existirem as condições indispensáveis para uma troca, não pode haver dúvida de que, uma vez concretizada efetivamente a permuta dos dois bens já não há nenhuma possibilidade de A e B trocarem entre si bens da mesma espécie. Temos aqui, pois, um limite natura!

Diversa é a situação em que pessoas diferentes possuem quantidades de bens que podem ser separadas e repartidas em quantidades parciais, ou são constituídas de várias peças concretas, embora indivisíveis quanto à sua natureza ou destinação.

Imaginemos que A, proprietário americano, possua vários cavalos, mas nenhuma vaca, ao passo que B, vizinho de A, possui certo número de vacas, mas nenhum cavalo.

É evidente que, nesse caso, pode haver condições para trocas econômicas, na medida em que A necessita de leite e derivados de leite, e B necessita de animais de tração. Entretanto, ninguém afirmará, nesse caso, que, com a troca de um cavalo de A por uma vaca de B, necessariamente estão esgotadas as bases existentes para operações

de permuta econômica entre A e B no tocante aos bens em questão. Indiscutível é também que essas bases não existem necessariamente para todas as quantidades dos bens referidos. O indivíduo A, que por exemplo possui 6 cavalos, poderia atender melhor às suas necessidades, se trocasse um, dois ou talvez até três de seus cavalos por outras tantas vacas de B; disso porém não segue necessariamente que auferiria proveito econômico da permuta, caso trocasse todos os seus cavalos por todas as vacas de B. Se isso ocorresse, poderia acontecer que, embora existissem as bases para operações de trocas econômicas entre A e B, pelo excesso de trocas, os dois indivíduos estariam, ao final, em situação pior que antes, no tocante ao atendimento de suas necessidades.
A situação acima, em que as pessoas possuem não somente bens concretos individuais, mas também quantidades parciais dos mesmos, ocorre de fato e via de regra na vida econômica das pessoas. Por conseguinte deparamos, na vida real, com uma infinidade de casos em que indivíduos dispõem de quantidades de bens diferentes e existentes as bases pressupostas para operações de troca econômica, mas a vantagem daí decorrente ou seria auferida de maneira apenas incompleta (caso os dois indivíduos em questão trocassem. entre si. quantidades muito pequenas dos respectivos bens), ou poderia ser diminuída, senão desaparecer totalmente, ou mesmo transformar-se em prejuízo caso os dois se excedessem nas operações de permuta, isto é, trocando entre si quantidades parciais excessivas dos bens de que dispõem).
Ora, se na vida real observamos casos em que um 'muito pouco" na troca não permite auferir o pleno proveito econômico que se poderia usufruir da situação, e casos em que um "demais" na troca tem o mesmo efeito – podendo até ocorrer, como consequência, o agravamento da situação econômica dos dois indivíduos envolvidos na permuta – deve haver um limite para a obtenção do proveito econômico pleno que se pode auferir de uma situação limite além, do qual toda permuta de quantidades parciais começa a tomar-se antieconômica. E com a determinação desse limite que nos ocuparemos a seguir. Para isso, analisemos um caso simples que nos permitirá observar nitidamente o problema, sem interferência de detalhes que poderiam perturbar o andamento do raciocínio. Imaginemos que na selva vivam, longe dos demais indivíduos envolvidos em atividades econômicas, dois proprietários que convivessem bem entre si, e cujas necessidades

fossem perfeitamente iguais, no tocante ao volume e à intensidade. Suponhamos que, para cultivar suas terras, os dois tivessem necessidade de vários cavalos, sendo que um desses cavalos lhes seria absolutamente imprescindível para prover o indispensável em alimentos para si e sua família, e outro cavalo seria necessário para conseguir certo excedente de alimentos, visando a segurança alimentar para si e sua família. Para puxar, do mato até a casa, a madeira necessária para construção e para a calefação, mais pedras, areia etc. e, finalmente, para cultivar a terra da qual cada um deles extrai alguns produtos de consumo para si e sua família, cada um dos dois necessitaria de um terceiro cavalo, podendo ainda utilizar um quarto cavalo para fins recreativos; um quinto teria, para cada um deles, apenas a importância de reserva, caso um dos demais cavalos deixasse de operar; quanto a um sexto cavalo, nenhum dos dois saberia para que utilizá-lo.
Além disso, imaginemos que cada um deles, para atender a sua demanda de leite e derivados, precisasse de cinco vacas, todas com o mesmo grau de importância que as respectivas necessidades humanas a serem atendidas, quanto a uma sexta vaca, não saberiam como empregá-la.
Se agora, para fins de ilustração, traduzirmos a situação supra em cifras poderemos visualizar os graus de importância dos atendimentos das diversas necessidades (para os dois proprietários) por meio de uma série de números decrescentes,[95] em progressão aritmética, por exemplo: a série 50, 40, 30, 20,10, 0.

Imaginemos que A, o primeiro dos dois proprietários, possua efetivamente 6 cavalos, mas uma única vaca, ao passo que a situação de B seria a inversa (6 vacas e um só cavalo); assim sendo, podemos representar graficamente a graduação da importância do atendimento das necessidades, assegurado pelas respectivas posses dos dois, mediante a tabela seguinte:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
50	50	50	50
40			40
30			30
20			20
10			10
0			0

Pelo que dissemos no item anterior, observa-se que existem aqui as bases necessárias para que haja operações de troca econômica. A importância que, para A, tem um cavalo (o sexto) é igual a 0, e a importância que, para ele, tem uma segunda vaca é igual a 40, ao passo que para B acontece o inverso: uma vaca (a sexta) tem, para ele, a importância equivalente a 0, enquanto um segundo cavalo tem, para ele, a importância equivalente a 40. Por conseguinte, tanto A como B, poderiam atender muito melhor às suas necessidades, se A desse a B um cavalo e B desse a A, em troca, uma vaca; não há dúvida de que os dois efetuarão essa permuta, se pensarem em termos econômicos. Após essa primeira troca, a importância dos atendimentos das necessidades, assegurados pela posse de bens dos dois indivíduos, se apresentará da seguinte maneira:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
50	50	50	50
40	40	40	40
30			30
20			20
10			10

Pode-se, pois, observar que, em consequência da troca de bens efetuada, houve para cada um dos dois, proveito econômico do mesmo grau que representaria o acréscimo (em sua riqueza) de um bem, cujo valor, para cada um deles, é igual a 40. [96] Também é evidente que, com essa primeira permuta, não ficam esgotadas, de forma alguma, as bases para outras operações de troca econômica; pelo contrário, para A um

cavalo (o quinto) continua valendo muito menos do que valeria outra vaca que viesse a ser incorporada ao seu patrimônio, ao passo que para B aconteceria o inverso. Uma vaca (a quinta) valeria para ele apenas 10, enquanto um novo cavalo valeria 30 (portanto, três vezes mais). Daí conclui-se ser do interesse de ambos efetuar uma segunda operação de permuta.

A situação após a segunda troca pode ser assim representada:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
20			20

Observa-se que, também em virtude dessa segunda troca, os dois auferiram proveito econômico equivalente ao que representaria a incorporação, ao seu patrimônio, de um bem de valor igual a 20.
Vejamos agora se também depois dessa segunda permuta ainda existem bases para outras operações de troca econômica. Um cavalo (o quarto) tem para A, a importância equivalente a 20; uma vaca adicional incorporada ao seu patrimônio teria a mesma importância de 20; no que concerne a B, a situação é exatamente a mesma.
Pelo que acima dissemos, não há dúvida de que a troca de um cavalo de A por uma vaca de B seria, nessas circunstâncias, totalmente ociosa ou seja, não traria nenhum proveito econômico.
Mas imaginemos que, apesar disso. A e B resolvam efetuar uma terceira troca. É certo que, mesmo a concretização dessa troca não acarretando sacrifícios econômicos consideráveis (por despesas de transporte. perda de tempo etc.), a operação de permuta não haveria de piorar a situação econômica dos dois nem tampouco
haveria de melhorá-la.[97]

Após essa terceira troca. a situação dos dois seria a seguinte:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
	20	20	

Vejamos agora qual o proveito econômico de outras permutas de um cavalo de A por uma vaca de B. A situação após a quarta troca seria a seguinte:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
50	50	50	50
40	40	40	40
	30	30	
	20	20	
	10	10	

Como se vê, a situação econômica, tanto de A, como de B, é menos favorável que antes dessa quarta permuta. A adquiriu, de fato, uma quinta vaca, assegurando com isso o atendimento de uma necessidade de importância 10, mas para isso alienou um cavalo que lhe assegurava o atendimento de necessidades que, para ele, valiam 30; consequentemente sua situação, após essa quarta troca, equivaleria à de alguém a quem se subtraísse um bem de valor 20 sem nada receber em contrapartida. Exatamente o mesmo também ocorreu com o proprietário B, sendo, portanto, bilateral o prejuízo causado por essa quarta permuta.

Por conseguinte, em vez dessa troca representar um proveito para os dois, representou uma perda econômica. Se, apesar disso, os dois proprietários resolvessem continuar a troca, entre si, de cavalos por vacas, a situação, após a quinta permuta, seria a seguinte:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
50	50	50	50
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	

E, após a sexta troca, teríamos o seguinte quadro:

A		B	
CAVALOS	VACAS	CAVALOS	VACAS
	50	50	
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	
	0	0	

Vê-se, pois, que após a quinta troca de um cavalo de A, por uma vaca de B, os dois proprietários, no que se refere à plenitude de atendimento de suas necessidades, chegariam à mesma situação em que se encontravam ao começar as operações de permuta. Após a sexta troca, a situação dos dois teria ficado bem pior ainda, só lhes restando a solução de invalidar essas operações de permuta tão antieconômicas.

O que acabamos de expor com base em um caso concreto, individual, pode ser observado toda vez que pessoas diferentes possuem quantidades de bens diferentes e também existem bases para operações de troca econômica.
Se escolhêssemos outros exemplos, observaríamos diferenças no tocante a determinadas circunstâncias, jamais, porém, no tocante à natureza da permuta.
Invariavelmente perceberíamos, em primeiro lugar, que para cada momento específico existe um limite até o qual duas pessoas podem trocar entre si seus bens com proveito econômico -um limite que não

podem ultrapassar sem provocar uma situação econômica mais desfavorável; em suma, perceberíamos que existe sempre um limite no qual se esgota o proveito econômico pleno auferível da operação de troca, e esse proveito pleno começa a diminuir a partir desse ponto, caso a permuta prossiga; um limite, portanto, além do qual toda e qualquer troca de porções parciais se torna antieconômica. Atinge-se esse limite quando uma das duas partes não possui nenhuma quantidade de bens que, para ela, tenha valor menor que o de uma quantidade de outro bem possuído pelo segundo indivíduo, enquanto, em relação a este segundo indivíduo, a relação de valor é a inversa.

Efetivamente, a experiência nos mostra que as pessoas, na vida prática, não costumam multiplicar suas permutas indefinidamente; pessoas sensatas chegam a determinado ponto-limite em que, levando em conta os bens em pauta e a situação econômica, suspendem as operações de troca.[98]

No intercâmbio entre particulares e muito mais nas permutas entre nações observa-se o fato de que o valor dos bens concretos está sujeito a contínua mudança, sobretudo porque, em decorrência do processo de produção, entram, no mercado consumidor, novas quantidades de bens, alterando-se, com isso, constantemente, as bases para as trocas econômicas, razão pela qual deparamo-nos com uma série contínua de operações de troca.
Entretanto, se observarmos atentamente essa cadeia de transações veremos que, para determinados momentos, pessoas e tipos de bens, existem sempre pontos de parada, pontos em que cessa a permuta, por já haver-se atingido o limite, chamado econômico. Outra observação nos leva a apontar o aspecto da redução progressiva do proveito econômico que determinados indivíduos podem auferir de determinada oportunidade de permuta.
A primeira oportunidade de os indivíduos tirarem proveito da troca costuma ser a mais vantajosa do ponto de vista econômico, sendo que apenas posteriormente se costuma aproveitar aquelas oportunidades de permuta que prometem menor proveito econômico. Isso se aplica não somente ao comércio entre indivíduos, mas também ao comércio entre povos e nações. Quando duas nações, cujas fronteiras estiveram totalmente fechadas ao intercâmbio, ou o estiveram por muito tempo, de repente suprimem essas barreiras (ou eliminam apenas alguns dos

obstáculos existentes), costuma ocorrer, de imediato, intenso intercâmbio comercial, por ser grande o número de oportunidades de permuta e de proveito econômico.

Mais tarde esse comércio entra em seu ritmo normal. E se não se tira pleno proveito dessa situação favorável no início, isso se deve ao fato de as duas outras bases para uma troca econômica (o conhecimento das oportunidades e a possibilidade de efetuar tais trocas), via de regra, só passam a existir para os indivíduos depois de decorrido algum tempo.

Eis por que uma das preocupações mais sérias das nações engajadas no comércio consiste em eliminar todos os obstáculos que possam retardar ou dificultar esse intercâmbio (por meio da pesquisa exata das condições comerciais, por meio da construção de estradas e de outros meios de comunicação etc.).

Antes de encerrar este exame sobre as bases e os limites da troca econômica, queremos realçar outro aspecto ainda, cuja consideração não é menos relevante para o correto entendimento dos princípios aqui expostos; referimo-nos aos sacrifícios econômicos exigidos pelas operações de troca.

Se as pessoas e suas posses (as economias humanas) não estivessem separadas pelo fator espaço, e se, em decorrência disso, a transferência de bens de um proprietário para outro não exigisse normalmente a movimentação de bens e muitos outros sacrifícios econômicos, reverteria para os dois participantes da permuta todo o lucro resultante das transações efetuadas. Isso só ocorre raramente. Com efeito, podemos imaginar casos em que as despesas exigidas por uma troca são reduzidas ao mínimo, a ponto de nem sequer merecerem consideração na prática; todavia, não será fácil deparar com um só caso, na vida real, em que uma operação de troca não envolva despesa econômica, ou, pelo menos, dispêndio de tempo.

As despesas de frete, de primagem, alfandegárias, avarias. despesas de correspondência, seguros, comissões, taxas de corretagem, pedágio, despesas de embalagem, taxas de armazenagem e até mesmo a alimentação dos comerciantes intermediários e seus colaboradores, todos os custos relacionados com operações monetárias etc., tudo isso são os diversos sacrifícios econômicos exigidos pelas operações de troca, os quais absorvem parte do lucro resultante das transações.

Não raro acontece que essas despesas são tão elevadas que tornam impraticável o lucro que ainda seria possível, caso tais despesas não existissem.

A evolução da economia tende a reduzir os respectivos sacrifícios, possibilitando, assim, o estabelecimento da troca, antes impraticável, entre países distantes.

É também nisso que reside a fonte de renda de milhares de intermediários comerciais que, por não contribuírem diretamente para a produção e, portanto, para o aumento das quantidades de bens, não raro são considerados improdutivos. Como dissemos, uma troca econômica contribui para o melhor atendimento das necessidades humanas e para o aumento da riqueza dos permutadores, tanto quanto o aumento físico dos bens econômicos; portanto, todas as pessoas que possibilitam ou facilitam tais permutas (os intermediários) desde que sejam efetivamente econômicas são tão produtivas quanto os agricultores e os fabricantes, pois o objetivo de toda a economia não é o aumento físico dos bens, mas o atendimento mais completo possível das necessidades humanas; ora, para esse objetivo contribuem os intermediários comerciais, não menos que aqueles que, até agora, têm sido qualificados como os únicos agentes produtivos -com base em perspectiva extremamente unilateral[99].

V – A Doutrina sobre o preço

Os preços -ou seja, as quantidades de bens que aparecem na permuta, embora constituam algo que se impõe à nossa percepção e, portanto, forneçam o objeto mais comum da observação científica representam o essencial da operação econômica denominada troca.
Isso se deve, antes de tudo, ao fato de que a troca permite um atendimento mais completo das necessidades dos dois permutadores. Os homens têm a tendência natural de melhorar sua situação econômica sempre que possível. Para que esse objetivo seja alcançado, põem em ação sua atividade econômica, sendo para isso que permutam entre si seus bens. Nesse processo, os preços constituem apenas fenômenos acidentais, sintomas do equilíbrio econômico entre as economias humanas.
Se tirarmos as comportas que separam entre si, dois reservatórios de águas calmas, com níveis diferentes, veremos surgir ondas que perdurarão por algum tempo, até que se equilibre novamente o nível dos dois reservatórios. Essas ondas, porém, não passam de sintoma da atuação dessas forças que denominamos peso e inércia.
A essas ondas assemelham-se os preços, sintomas do equilíbrio econômico da posse de bens entre as economias particulares. A força que leva ao afloramento desses sintomas é a mesma que constitui a razão última e universal de toda a atividade econômica, ou seja, a tendência das pessoas no sentido de atenderem da maneira mais completa possível suas necessidades no sentido de melhorar sua situação econômica.
Já que, nesse processo, os preços constituem o único fenômeno perceptível aos sentidos, e a grandeza dos preços é passível de medição precisa, representando algo com que nos confrontamos todos os dias, é muito natural o equívoco de considerar a grandeza dos preços como essencial para a troca e em consequência desse erro -considerar equivalentes as quantidades de bens que aparecem na permuta. Isso acarretou para a Economia Política como ciência um prejuízo incalculável.
No tocante aos preços, os pesquisadores têm concentrado sua atenção na solução do problema da identificação das causas da suposta

igualdade[100] existente entre duas quantidades de bens. Uns veem essas causas na igualdade da soma de trabalho empregada para a produção desses bens, outros as veem na igualdade dos custos de produção; surgiu até a controvérsia se a permuta de bens é feita porque os mesmos são equivalentes, ou se os bens são equivalentes pelo fato de serem trocados entre si, quando, na verdade, não existe em absoluto essa suposta igualdade de valor (igualdade no sentido objetivo) entre duas quantidades de bens.

O erro subjacente às citadas teorias revela-se de imediato quando nos libertamos da consideração unilateral até agora dominante na observação do fenômeno do preço.

Só poderiam ser consideradas equivalentes (na acepção objetiva do termo) as quantidades de bens que pudessem ser vendidas de qualquer maneira e em determinado momento, de forma que, oferecida uma, se recebesse infalivelmente a outra, e vice-versa. Ora, isso nunca ocorre na vida econômica das pessoas.

Se houvesse equivalência nesse sentido, não se veria por que razão anular nenhuma permuta realizada, permanecendo a conjuntura inalterada. Imaginemos que A deu sua casa a B em troca da propriedade rural de B, ou em troca de uma soma de 20 mil táleres. Se, em virtude da permuta efetuada, os citados bens se tivessem tornado equivalentes no sentido objetivo do termo, ou se essa equivalência já existisse antes da troca, não se veria por que razão os dois permutadores haveriam de opor-se à anulação da troca, quando a experiência nos mostra que, em tal caso, via de regra, nenhum dos dois haveria de concordar com a anulação da operação efetuada.

Isso pode ser observado também nas condições de intercâmbio comercial mais desenvolvido, mesmo no tocante às mercadorias de comercialização mais fácil.

Tente-se comprar trigo na bolsa de cereais, ou títulos na bolsa de valores e tente-se revendê-los antes de mudar a conjuntura; ou, então, tente-se em um mesmo momento comprar uma mercadoria e vender mercadoria igual. Facilmente se chegará à conclusão de que a diferença existente entre o preço na oferta e o preço na procura não é mero acaso mas um fenômeno geral da Economia. Não existem, portanto, mercadorias que possam ser trocadas entre si, em quantidades preestabelecidas, como, por exemplo, uma soma em dinheiro e uma quantidade de outro bem econômico, que possam ser trocados à vontade, entre si, tanto na compra como na venda; em suma, não existem mercadorias

equivalentes (= de valor igual) no sentido objetivo da palavra, nem mesmo em relação a determinado mercado ou a determinado momento. Pelo contrário (e isso é muito mais importante), se entendermos em profundidade as causas que levam à troca de bens e ao comércio em geral, compreenderemos que essa pretensa equivalência é excluída pela própria natureza da troca, e simplesmente não pode existir.
Eis por que uma teoria correta sobre os preços não pode ter por função explicar essa pretensa "equivalência" (= igualdade de valor) entre duas quantidades de bens, equivalência totalmente inexistente. Tal tentativa ignoraria o caráter subjetivo do valor e a natureza da troca. Uma teoria correta sobre os preços deve, pois, mostrar como e por que as pessoas- em seu empenho de atender da maneira mais completa possível às suas necessidades -são levadas a trocar bens (melhor dizendo determinadas quantidades dos mesmos) entre si. Seguindo o método adotado até agora, começaremos focalizando a modalidade mais simples de formação do preço, passando progressivamente às modalidades mais complexas.

1. A formação do preço na troca isolada

No capítulo anterior vimos que a possibilidade de uma troca econômica depende de um pressuposto: que o indivíduo disponha de bens que tenham, para ele, valor menor que outros bens encontrados na posse de outro indivíduo, enquanto com esse segundo indivíduo a situação é inversa no tocante ao valor dos respectivos bens.
Aqui temos um limite bem definido, dentro do qual deve ocorrer a formação do preço em cada caso concreto. Imaginemos, a título de exemplo, que para o indivíduo A, 100 medidas de seu trigo tenham valor igual a 40 medidas de vinho; nesse caso, está claro que, em primeiro lugar, em hipótese alguma, A está disposto a dar mais que 100 medidas de seu trigo em troca das 40 medidas de vinho; se o fizesse, o atendimento de suas necessidades ficaria mais precário que antes da troca; pelo contrário, só se mostrará disposto a efetuar a troca, se perceber que, em o fazendo, poderá atender melhor às suas necessidades que as atenderia não o fazendo. Portanto, só estará disposto a trocar seu trigo por vinho, se, por 40 medidas de vinho, tiver que dar menos de 100 medidas de trigo.
Por conseguinte, qualquer que seja o preço das 40 medidas de vinho em uma troca eventual do trigo de A pelo vinho de qualquer outro indivíduo,

uma coisa é certa: o preço, nesse caso, em razão da situação econômica de A, não poderá atingir 100 medidas de trigo. Imaginemos agora que A não encontre nenhuma pessoa para a qual uma quantidade de trigo inferior a 100 medidas tenha importância menor que a de 40 medidas de vinho; se assim for, A não terá condições de trocar seu trigo por vinho, pois, no caso, deixam de existir, para os produtos em questão, as bases para uma troca econômica. Se, porém, A encontrar um segundo indivíduo, B, para o qual apenas 80 medidas de trigo têm o mesmo valor que 40 medidas de vinho, e se os dois reconhecerem esse fato, sem haver obstáculo que impeça a permuta, passam a existir, para A e para B, as bases para uma troca econômica, mas, ao mesmo tempo, também passa a existir um segundo limite para a formação do preço. Com efeito, se da situação econômica de A resultar que o preço de 40 medidas de vinho deve ser inferior a 100 medidas de trigo (pois. do contrário. A não auferiria nenhum proveito econômico da troca), da situação econômica de B resulta que pelas 40 medidas de vinho dele, B deve cobrar uma quantidade de trigo superior a 80 medidas. Portanto, qualquer que seja o preço de 40 medidas de vinho em uma troca econômica entre A e B, uma coisa é certa: esse preço deverá situar-se entre os limites de 80 e 100 medidas de trigo (em qualquer hipótese. acima de 80 e abaixo de 100).

Não é difícil observar que, no caso acima. A atenderia melhor às suas necessidades dando até mesmo 99 medidas de trigo pelas 40 medidas de vinho, ficando também claro que B, por sua parte, faria bom negócio se recebesse apenas 81 medidas de trigo por suas 40 medidas de vinho. E já que, no caso, existe a possibilidade de maior proveito econômico para os dois, ambos se empenharão em tirar o máximo proveito possível. Com isso surgirá o fenômeno que denominamos pechinchar. Cada um dos dois fará de tudo para auferir o máximo possível de proveito dessa oportunidade; cada um deles tenderá a pleitear um preço tanto mais alto, quanto menos conhecer a situação econômica do outro, e o limite extremo até o qual esse pode chegar.

Qual será o resultado, em cifras, dessa luta de preços? Conforme vimos, é certo que o preço de 40 medidas de vinho será superior a 80 medidas de trigo e inferior a 100. Igualmente certo nos parece, também, o seguinte: de acordo com a diferença de personalidade dos dois permutadores, bem como de acordo com seu maior ou menor conhecimento da experiência comercial e da situação da outra parte, o resultado da troca poderá ser mais favorável ao primeiro, ou mais

favorável ao segundo.
Entretanto, já que, ao determinar princípios gerais, não há, a priori, motivo para se supor que um dos dois contraentes tenha maior desempenho econômico que o outro, ou que as demais circunstâncias favoreçam mais a um que a outro, poderemos, supondo haver paridade entre os dois (no tocante à experiência e às demais situações), estabelecer, como regra geral, que o empenho dos dois (em auferir o máximo proveito econômico possível) se equilibra e se paralisa mutuamente; portanto, os preços permanecerão a igual distância daqueles extremos, dentro dos quais se podem fixar.
Em nosso caso, portanto, o preço de uma quantidade de 40 medidas de vinho, em que concordarão os dois permutadores, estará, em todo caso, entre os limites de 80 e 100 medidas de trigo, sendo que, em qualquer hipótese, será superior a 80 e inferior a 100. Quanto à determinação mais precisa do preço, dentro desses dois limites (81 e 99), diremos o seguinte: o preço, em paridade de situação e condições dos dois contraentes, fixar-se-á em 90, sem excluir a possibilidade econômica de uma troca com base em outros preços (desde que dentro dos mencionados limites), caso a referida paridade não exista. O que dissemos sobre a formação do preço no citado caso vale da mesma forma para os demais casos. Sempre que existirem as bases para uma troca econômica entre dois indivíduos (no tocante a dois bens), existirão, em virtude da própria natureza da situação, determinados limites dentro dos quais deve ocorrer a formação do preço, se quisermos que a permuta tenha caráter econômico.
Esses limites são determinados pelas diferentes quantidades de bens a trocar, e que, para os dois contraentes, são equivalentes (equivalentes no sentido subjetivo). (No exemplo acima 100 medidas de trigo são equivalentes a 40 medidas de vinho para A, e 80 medidas de trigo equivalem a 40 medidas de vinho, para B.) E dentro desses limites a formação do preço tende para a média dos dois bens (subjetivamente) equivalentes (no citado caso, para 90 medidas de trigo. ou seja, a média entre 80 e 100).
Consequentemente, as quantidades de bens que são permutadas uma pela outra na troca econômica estão precisamente determinadas pela situação econômica do caso e, se é verdade que a vontade humana tem aqui, certa margem de jogo - na medida em que, dentro de certos limites, diferentes quantidades de bens podem ser permutadas entre si, sem que, com isso, as operações percam seu caráter econômico -, também é

certo que o empenho dos dois permutadores, no sentido de auferirem o máximo de proveito na troca na maioria dos casos se equilibra e paralisa, motivo pelo qual os preços tendem para a média de que acabamos de falar. Se se acrescerem fatores individuais fundamentados, ou quaisquer outros fatores, nas condições externas em que os dois permutadores efetuam seu negócio, os preços podem desviar-se dos parâmetros da citada média, dentro dos limites acima mencionados, sem que, com isso, as operações deixem de ser econômicas. Todavia, esses desvios não têm caráter econômico, devido a causas individuais ou a causas externas especiais, totalmente desprovidas de caráter econômico.

2. A formação dos preços no comércio de monopólio

No parágrafo anterior fizemos menção à regularidade que ocorre na formação dos preços e na distribuição dos bens, estudando primeiro o caso mais simples, no qual se dá uma troca de bens entre dois indivíduos, sem influência da atividade econômica de outras pessoas. Esse caso, que se poderia denominar permuta isolada, representa a modalidade mais comum no comércio humano nos estágios iniciais do desenvolvimento cultural, conservando sua validade também mais tarde em áreas pouco povoadas e culturalmente pouco evoluídas, não estando totalmente excluída essa modalidade mesmo em condições de evolução econômica adiantada; com efeito, podemos observá-la mesmo em economias altamente desenvolvidas sempre que se efetua uma troca de bens que têm valor limitado a dois indivíduos, ou quando outras condições peculiares fazem com que os dois indivíduos vivam em regime de economia isolada. Todavia, quanto mais se desenvolve a cultura de um povo, tanto mais raro se torna o caso em que há bases para uma troca econômica de bens apenas entre dois indivíduos.
E o caso, por exemplo, em que A possui um cavalo que, para ele, tem valor equivalente a 10 medidas de trigo, valor esse que passaria a ser incorporado a seu patrimônio, fazendo com que ele pudesse atender melhor às suas necessidades trocando esse animal, mesmo que fosse por 11 medidas de trigo. Ao contrário, para o agricultor B, que possui grande estoque de trigo, porém necessita de cavalos, um cavalo que fosse incorporado a seu patrimônio equivaleria a 20 medidas de seu trigo, de tal forma que atenderia melhor às suas necessidades, se, pelo cavalo de A, desse em troca até mesmo 19 medidas de trigo (ou, para o

agricultor B2, mesmo que tivesse que dar 29 medidas de trigo; ou ainda para o agricultor B3. que precisasse dar em troca 39 medidas de trigo). Nesse caso, pelo que acima dissemos, existem, em relação aos bens em questão as bases para a troca econômica, não somente para A, ou para cada um dos mencionados agricultores, podendo A efetuar uma troca econômica de seu cavalo com cada um deles e cada um deles receber o cavalo em troca econômica.

O caso se torna ainda mais claro se considerarmos a situação em que as bases para operações de troca com os citados agricultores (B, B2, B3) existissem não somente para A mas igualmente para vários outros proprietários de cavalos (A2, A3 etc.).
Imaginemos por exemplo, o caso em que, para A2, apenas 8 medidas de trigo ou, para A3, até mesmo 6 medidas de trigo possuídas tivessem valor igual a um dos cavalos. Nesse caso, não há dúvida alguma de que haveria até bases para trocas econômicas entre cada um dos citados proprietários de cavalos e entre cada um dos citados agricultores.
Nestes dois casos – tanto no primeiro em que existem as bases para trocas econômicas entre um monopolista, no sentido mais amplo do termo, e cada um dos vários outros indivíduos, e em que estes últimos, no empenho de aproveitar a oportunidade concorrerem entre si para adquirir os bens do monopolista), como no segundo (em que. de um lado. existem as bases de troca econômica para cada um de vários proprietários de determinado bem. e. por outro lado. para cada um dos vários proprietários de qualquer outro bem. e. portanto. essas pessoas concorrem entre si bilateralmente) -, nos dois casos, dizíamos, defrontamo-nos com situações bem mais complexas do que a exposta no parágrafo 1.o deste capítulo.
Todavia, começaremos pelo primeiro dos dois casos citados (o mais simples), no qual várias pessoas participam da aquisição de bens de um único monopolista; depois passaremos para o caso mais complexo, tratando da formação do preço quando a concorrência ocorre de ambos os lados.

a. Formação do preço e distribuição dos bens no caso da concorrência de várias pessoas participando da aquisição de um bem individual e indivisível de monopólio.

Ao expormos os princípios que regem a formação do preço na troca

isolada vimos que, de acordo com as bases dessa troca, existe um limite de flutuação ora maior ora menor dentro do qual pode ocorrer, em cada caso, a formação do preço, sem que, com isso, a permuta perca seu caráter econômico. Dissemos que a formação do preço tende a distribuir com igualdade as duas partes do proveito econômico que é possível auferir da operação, e que, portanto, em cada caso se obtém uma média para a qual tendem os preços; entretanto, ao mesmo tempo salientamos que não há nenhum fator de caráter econômico capaz de fixar o ponto em que, dentro do citado limite de flutuação, a formação do preço tenha que ocorrer necessariamente.

Por conseguinte, se, por exemplo, em determinado caso, para o indivíduo A, um cavalo (por ele possuído) não tiver valor superior a 10 medidas de trigo (que passariam à sua posse), ao passo que para B (que teve colheita abundante de trigo) somente 80 medidas de trigo teriam o valor equivalente a um cavalo (que entrasse em sua posse), é claro que, reconhecendo A e B a situação e nada os impedindo de efetuar entre si a permuta desses dois bens, existem as bases para a troca econômica do cavalo de A pelo trigo de B. Mas é igualmente certo que o preço do cavalo pode fixar-se entre os vastos limites de 10 a 80 medidas de trigo, sem que o caráter econômico da troca deixe de existir caso o preço se aproxime mais do limite inferior ou do limite superior. Certamente é improvável que, nesse caso, o preço desse cavalo se fixe em 11 ou 12 medidas de trigo (mínimo), ou então, em 78 ou 79 medidas (máximo); todavia, é certo que não existe nenhum fator estritamente econômico que possa impedi-lo.

Ao mesmo tempo, é evidente que, enquanto B não tiver nenhum concorrente que também deseje adquirir o cavalo de A, a permuta só poderá efetuar-se entre A e B.

Imaginemos, porém, que apareça para Bl um concorrente B2, o qual, não possuindo excedente tão grande de trigo (quanto Bl), ou não tendo necessidade tão premente de um cavalo como a tem Bl, mesmo assim atribuísse, a um cavalo, o valor de 30 medidas de trigo, de modo que atenderia melhor às suas necessidades dando até 29 medidas de trigo em troca do cavalo de A; nesse caso, é claro que, em relação ao cavalo e a uma quantidade de trigo, existem as bases para uma troca econômica, tanto entre Bl e A, como entre B2 e A. Entretanto, já que, dos dois concorrentes, somente um poderá adquirir efetivamente o cavalo de A, duas questões se colocam:

a} Com qual dos dois concorrentes o monopolista A fechará negócio?

b} Dentro de que limite se fixará o preço nesse caso?
A resposta à pergunta a decorre da consideração que segue. Para B2, o cavalo de A tem valor equivalente a 30 medidas de seu trigo. Portanto, atenderia melhor às suas necessidades mesmo dando 29 medidas de trigo em troca do cavalo de A. Com isso de forma alguma está dito que B2 oferecerá, de imediato, 29 medidas de trigo a A; todavia é certo que, para enfrentar da melhor forma possível a concorrência de B1, acabará resolvendo fazer essa oferta, pois agiria da forma extremamente antieconômica se, em caso extremo, não se contentasse com proveito tão pequeno quanto o que representa trocar 29 medidas de trigo pelo cavalo de A. Por outro lado B1 também agiria de forma antieconômica se, concorrendo pela posse do cavalo de A, permitisse que B2 o adquirisse pelo preço de 29 medidas de trigo, uma vez que seu lucro econômico é considerável, mesmo dando 30 medidas de trigo ou até mais, por aquele cavalo, ou seja, excluindo economicamente B2 desse negócio.[101]
A circunstância, pois, de o negócio da troca conservar ainda, para B1, seu caráter econômico, dentro do limite de flutuação em que, para B2, esse mesmo negócio já se apresenta antieconômico, a mesma permite a B1 apoderar-se do lucro que resulta dessa troca, na medida em que, simultaneamente, esse torna economicamente impossível o negócio para o concorrente.
Por outro lado, como A também agiria de maneira antieconômica se não vendesse seu cavalo ao concorrente que tem condições de oferecer-lhe o melhor preço, é certo que, na situação econômica descrita, se efetivará a troca entre A e B1.
No concernente à segunda pergunta (b) – a que diz respeito aos limites dentro dos quais ocorrerá a formação do preço do citado caso -é certo, primeiramente, que o preço (que 81 oferecerá a A) não pode atingir 80 medidas de trigo, pois nesse caso a troca seria antieconômica para B1. Todavia, o preço não poderá ser inferior a 30 medidas de trigo pois, do contrário, permaneceria dentro do limite em que, para B 2, a troca ainda seria econômica. Portanto, no presente caso, necessariamente o preço se fixará entre os limites de 30 e 80 medidas de trigo. [102]
Por conseguinte, a concorrência de B2 faz com que a formação do preço (na troca de bens entre A e B) não ocorra mais dentro dos limites amplos de 10 e 80, mas dentro dos limites mais restritos de 30 e 80 medidas de trigo, pois somente dentro desses limites os dois permutadores auferem proveito econômico do negócio, e ao mesmo tempo fica

economicamente excluída a concorrência de B2. Com isso temos novamente a situação simples da troca isolada - com a única diferença de que os limites do preço se tornaram mais restritos - e, portanto, aplicam-se aqui plenamente os demais princípios acima expostos, no tocante à troca isolada.
Imaginemos agora que aos dois indivíduos concorrentes à aquisição do cavalo de A, a saber B1e B2 , se junte um terceiro, B3 , para o qual o cavalo tenha valor equivalente a 50 medidas de trigo; com base no que acabamos de dizer, é claro que o negócio poderia realizar-se entre A e B mas o limite do preço necessariamente estaria entre 50 e 80; e se surgisse um quarto concorrente, B4, para o qual o cavalo valesse 70 medidas de trigo, o negócio seria efetuado entre A e B1, mas o preço deveria fixar-se entre 70 e 80 medidas.
Somente se aparecesse um concorrente, B5, para o qual o cavalo tivesse valor equivalente a 90 medidas de trigo, o negócio se realizaria entre A e B5, mas o preço se fixaria entre 80 e 90 medidas de trigo. E evidente que o concorrente B5 teria condições de auferir proveito da troca e de excluir dela todos os demais concorrentes (inclusive B1). A fixação do preço entre 80 e 90 medidas de trigo dever-se-ia, por um lado, ao fato de o concorrente B1 só poder ser economicamente excluído do negócio com o preço mínimo de 80 medidas de trigo; portanto, o preço não poderia baixar além desse valor, mas, por outro lado, também não poderia atingir ou ultrapassar 90, pois, ao contrário, deixaria de ser um negócio economicamente interessante para B5.

Se resumirmos o exposto, o qual se aplica a qualquer outro caso em que existam, entre um monopolista (em relação a um bem indivisível) e vários outros indivíduos (em relação a outro bem), as bases para operações de troca econômica, temos os seguintes princípios:

1) Um bem objeto de monopólio (no caso da concorrência de vários indivíduos para os quais existem as bases para trocas econômicas em relação ao referenciado bem) caberá àquele concorrente, para o qual o referido bem representar o equivalente da quantidade máxima do bem a ser oferecido em troca.

2) Nesse caso, a formação do preço ocorrerá dentro dos limites determinados pelos equivalentes do bem de monopólio em questão para os dois concorrentes que tiverem mais disposição, ou maior

possibilidade de permuta.

3) A fixação definitiva do preço ocorrerá dentro dos limites mencionados no item 2, de acordo com os princípios que se aplicam à troca isolada.

b. A formação do preço e a distribuição dos bens na concorrência para a obtenção de quantidades de um monopólio

Examinamos, até aqui, o caso mais simples de comercio de monopólio no qual um monopolista oferece à venda um bem individual e indivisível, e em que a formação do preço ocorre sob a influência de vários indivíduos em concorrência para a aquisição do referido bem. O caso mais complexo -que pretendemos analisar a seguir é aquele em que, entre o monopolista (que dispõe de quantidades de um bem de monopólio), de um lado, e vários indivíduos (que dispõem de quantidades de outro bem), de outro lado, existem as bases para as operações de troca econômica.
Suponhamos o caso do agricultor B, o qual dispõe de grande quantidade de trigo, mas de nenhum cavalo; um cavalo que viesse a possuir teria o valor elevado de 80 medidas de seu trigo; suponhamos também que para um segundo agricultor 82, um cavalo valeria 70 medidas de trigo, para B3. 60, para B4, 50, para B5, 40, para B6, 30, para B7, 20 e para B8, apenas 10 medidas de trigo.
Imaginemos que um segundo cavalo (na medida em que um dos oito concorrentes precisasse dele, valesse, para cada um deles, 10 medidas de trigo menos que o primeiro cavalo; que um terceiro cavalo valesse, para cada um deles. 10 medidas de trigo menos que o segundo, e assim por diante, valendo cada novo cavalo 10 medidas de trigo menos que o anterior. Nessa hipótese, a situação econômica poderia ser ilustrada em seus elementos essenciais, pela seguinte tabela:

	O Valor de um novo cavalo equivaleria a:							
Cavalo:	**I**	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**
Para B1	80	70	60	50	40	30	20	10
Para B2	70	60	50	40	30	20	10	
Para B3	60	50	40	30	20	10		
Para B4	50	40	30	20	10			
Para B5	40	30	20	10				
Para B6	30	20	10					
Para B7	20	10						
Para B8	10							

Se, nesse caso, o monopolista A oferecer à venda um só cavalo, pelo que dissemos no parágrafo anterior, é certo que B1 o adquirirá por um preço necessariamente fixado entre 60 e 80 medidas de trigo.
Imaginemos, porém, que o monopolista coloque à venda, não um cavalo só, mas 3; chegamos assim ao caso que pretendemos estudar.
Pergunta-se, então, qual, ou quais dos oito agricultores adquirirá (ão) os cavalos, e que preços aparecerão no negócio.
Levando em conta a tabela acima, vemos, em primeiro lugar, que um cavalo eventualmente adquirido por B1 tem o valor de 80 medidas de trigo, um segundo, o de apenas 70, e um terceiro, o de apenas 60.
Nessa situação B1 poderá adquirir, com proveito, um cavalo ao preço de 70 e 80 medidas de trigo, excluindo, com isso, os demais concorrentes desse negócio (com referência ao primeiro cavalo); com referência ao segundo cavalo, porém, B1 agiria de forma antieconômica se oferecesse 70 ou mais medidas de trigo, pois, se fizesse isso, suas necessidades não ficariam melhor atendidas, que se deixasse de comprar esse segundo cavalo.
Na eventualidade de B1 pensar em comprar também um terceiro cavalo -por um preço que, para excluir o concorrente B2, deveria ser no mínimo de 70 medidas de trigo -seria ainda mais óbvia a perda econômica (para B1), bem como, portanto, o caráter não econômico dessa troca.
Nesse caso, a situação econômica é, pois, tal que B1, em relação aos três cavalos colocados à venda, só poderá eliminar todos os concorrentes oferecendo, por cavalo, 70 ou mais medidas de trigo; por outro lado, ele só poderá adquirir um só cavalo com proveito econômico, já que os dois outros ele só poderá adquiri-los com perda econômica (devido ao alto preço que, em razão da concorrência, seria obrigado a oferecer).
Já que, porém, imaginamos B1 como um indivíduo que age com visão

econômica -que não deseja excluir seus concorrentes sem objetivo, ou então procura não prejudicar-se a si mesmo, ou que apenas pretende excluir os demais concorrentes para assegurar um lucro que, do contrário, lhe escaparia, não resta dúvida alguma de que, em nosso caso, em que B1 não tem possibilidade de excluir, de forma econômica, os demais concorrentes. Este se verá obrigado a admitir, primeiramente, que o concorrente B2 participe do negócio, e terá até interesse em comum com este, no sentido de que o preço de cada um dos três cavalos oferecidos pelo monopolista seja baixado o máximo possível. Longe portanto de propor, como preço por cavalo, 70 medidas de trigo. Tanto B1 como B2 tudo farão para combinar um preço o mais baixo possível e inferior a 70 medidas de trigo.

Nessa tentativa conjunta, contudo. B1 e B2 encontrarão um limite na concorrência dos demais agricultores, antes de tudo na de B3, portanto. Terão que fazer de tudo para entender-se sobre um preço que consiga excluir do negócio os demais concorrentes (inclusive B3). Com um preço dentro desses limites, B1 pode conseguir adquirir dois cavalos, e B2 um e isso com proveito econômico, excluindo todos os demais concorrentes do negócio.

Aliás, a formação do preço dentro desses limites é a única possível. Pois se o preço descesse abaixo de 60 medidas de trigo. B3 não estaria excluído da troca e se empenharia em assegurar o proveito, o que B1 e B2 não podem permitir, já que estão em condições de auferir lucro mediante ofertas mais altas. Por outro lado, se o preço atingisse ou ultrapassasse 70 medidas de trigo. B2 não poderia adquirir, com lucro, nenhum cavalo, e B1 adquiriria apenas um, caso em que somente seria vendido um dos três cavalos postos à venda. Portanto, está economicamente excluído, em nosso caso, um preço fora dos limites entre 60 e 70.

Se A, em lugar de 3 cavalos, colocasse à venda 6, B1 adquiriria 3 cavalos, B2 adquiriria dois e B3, um, sendo que o preço de cada cavalo deveria estar obrigatoriamente entre 50 e 60 medidas de trigo. Se A oferecesse à venda 10 cavalos, B1 adquiriria 4 cavalos, 82, 3, 83, 2, e 84, um cavalo, e o preço se fixaria entre 40 e
50. E não há dúvida de que, se o monopolista A resolvesse colocar à venda quantidades ainda maiores de seu monopólio (de cavalos), por um lado veríamos que seria cada vez menor o número de agricultores excluídos da concorrência; por outro lado, o preço de uma quantidade determinada de cavalos baixaria cada vez mais.

Imaginemos agora que B1, B2 etc. não sejam indivíduos isolados, mas representantes de grupos da população de um país; que B1 representaria aquele grupo de indivíduos que, no tocante aos dois produtos em questão (cavalos e trigo), seriam os economicamente mais fortes e os mais dispostos a efetuar a troca; B2 representaria o grupo imediato, de características semelhantes, que vem logo depois de 81, e assim por diante. Com isso temos o comércio de monopólio, tal como o mesmo se nos apresenta no dia a dia.
Vemos, assim, que diferentes camadas populacionais (de possibilidade de permuta muito diversa) concorrem pelas quantidades de bens de monopólio existentes no mercado; vemos -como pudemos observar no caso dos indivíduos supracitados -que essas camadas procuram excluir-se reciprocamente da troca econômica dessas quantidades de bens, e vemos que se tornam tanto mais numerosas as camadas da população obrigadas a desistir desses bens, quanto menor for a quantidade deles posta à venda, e vice-versa; vemos que os bens de monopólio penetram em camadas populacionais dotadas de poder aquisitivo cada vez menor, enquanto cada vez maior se apresenta a quantidade de bens colocada à venda; simultaneamente vemos também os preços dos bens subirem e descerem.

Resumindo o que foi dito, temos os seguintes princípios:

1) A quantidade do bem de monopólio colocada à venda por um monopolista acaba sendo adquirida por aqueles concorrentes para os quais as unidades do referido bem representam equivalentes da quantidade máxima do bem oferecido em troca; e a referida quantidade distribui-se entre os citados concorrentes de forma que para cada um dos adquirentes (de quantidades parciais) do bem de monopólio uma unidade do mesmo se torne o equivalente de uma quantidade igual do bem dado em troca (por exemplo, 1 cavalo equivalendo a 50 medidas de trigo).

2) A formação dos preços ocorrerá dentro daqueles limites estabelecidos, pelos equivalentes de uma unidade do bem de monopólio, para o concorrente mais fraco e menos disposto à troca - dentre os que ainda conseguiram participar do negócio -e para o mais forte dos concorrentes economicamente excluídos do negócio.

3) Quanto maior a quantidade do bem de monopólio colocada à venda pelo monopolista, tanto menor o número de concorrentes economicamente excluídos da aquisição de quantidades parciais do mesmo, e tanto mais completo será o atendimento daqueles indivíduos que teriam condições de adquirir quantidades desse bem de monopólio, caso fossem menores as quantidades do mesmo postas à venda.

4) Quanto maior a quantidade do bem de monopólio posta à venda pelo monopolista, tanto menor será o número de concorrentes fortes que este terá de procurar para vender toda a quantidade oferecida e tanto mais baixo será o preço de cada unidade do referido bem.

c. Influência dos preços fixados pelo monopolista sobre as quantidades do bem de monopólio em circulação e sobre a distribuição dessas quantidades entre os concorrentes.

Geralmente, quando o monopolista coloca à venda determinadas quantidades do bem monopolizado, não costuma fazê-lo com a intenção de vendê-las de qualquer forma, mas esperando que os preços se formem em virtude da luta entre os concorrentes como acontece em um leilão. O caminho normal é este: o monopolista coloca no mercado uma quantidade do seu bem de monopólio (ou a mantém pronta para isso), porém estabelece, ele mesmo, determinadas condições de preço para cada unidade.
A razão disso reside em motivos de ordem prática, sobretudo no método de venda acima exposto (tipo leilão). Se quisermos que influam no preço todos os fatores econômicos eficazes, o caso exige que concorra simultaneamente o maior número possível de pretendentes, e requer, ao mesmo tempo que se observe toda uma série de formalidades. Isso faz com que o método só possa ser convenientemente aplicado em casos individuais, não muito frequentes. Eis por que o monopolista, nos casos em que se pode contar com a participação simultânea de todos os concorrentes (ou ao menos com um número suficiente deles) e as mencionadas formalidades não exigirem deles sacrifícios econômicos consideráveis (como ocorre, por exemplo, em leilões enunciados com muita antecedência no empório principal do monopolista), adotará esse método como o mais seguro, visando a venda de toda a quantidade disponível do referido bem ao homem certo e com o máximo proveito possível; adotará o sistema de leilão também, toda vez que pretender

vende, por completo, grandes quantidades do bem de monopólio dentro de determinado prazo.
Todavia, conforme dissemos, o método mais comum pelo qual o monopolista coloca seus bens de monopólio no mercado consiste em conservar de prontidão para a venda as quantidades de que dispõe, porém oferecendo, ao mesmo tempo, porções dessa quantidade total aos concorrentes, e isso por um preço que ele determina.
Em tais circunstâncias, ou seja, sempre que um monopolista fixa ele mesmo o preço da unidade do bem, e, portanto, o problema do preço está basicamente resolvido de antemão, pergunta-se o seguinte:

Primeiro: que concorrentes estão excluídos da aquisição de quantidades do referido bem, ao preço fixado pelo monopolista? Segundo: que influência tem sobre as quantidades vendidas o preço mais alto ou mais baixo determinado pelo monopolista?
Terceiro: de que maneira se distribui entre os diversos concorrentes a quantidade do bem efetivamente vendida?

Em primeiro lugar, é certo que, se o monopolista fixar por unidade do bem preço tão alto que, mesmo para os concorrentes mais fortes, uma unidade não·tenha valor superior ao preço pleiteado, todos os concorrentes estarão excluídos da compra de qualquer porção, não podendo sequer efetuar-se, no caso, a venda.
Com base no esquema já várias vezes citado, isso aconteceria se o monopolista A fixasse o preço de um cavalo, digamos em 100 medidas de trigo, ou mesmo em 80, pois é evidente que, com tal preço, não existiriam, para nenhum dos oito concorrentes, as bases para uma troca econômica.
Todavia, imaginemos que o monopolista não estabelecesse preço tão alto que excluísse a *priori*, para todos os concorrentes, a possibilidade de troca econômica; nesse caso, empenhados em melhorar sua situação econômica, os concorrentes não deixariam escapar a oportunidade que se lhes oferecesse, efetuando operações de troca, dentro dos limites definidos no capítulo anterior. Entretanto, é claro que o volume dessas permutas dependerá essencialmente do preço. Suponhamos, por exemplo, que o monopolista A fixasse o preço de um cavalo em 75 medidas de trigo; se assim fosse, seria evidente que B1 já teria, *a priori*, condições para adquirir (com proveito econômico) um cavalo; a um preço de 62 medidas de trigo, B1 levaria vantagem comprando dois

cavalos, e B2, comprando um; a um preço de 54 medidas de trigo, B1 teria vantagem comprando três cavalos, B2, comprando dois, e B3, comprando um; ao preço de 36 medidas de trigo, B1 teria vantagem comprando cinco cavalos, B2, comprando quatro, B3, comprando três, B4, comprando dois, e B5, comprando um, e assim por diante.
A situação acima descrita, na qual B1, B2... etc. podem designar não apenas indivíduos, mas também grupos de concorrentes de diferente possibilidade de permuta, mostra com a máxima clareza a influência que exercem sobre a economia os preços fixados por um monopolista. Quanto mais elevados forem esses preços, tanto maior será o número de pessoas -ou de camadas da população -que ficarão totalmente excluídas da possibilidade de adquirir o respectivo bem, tanto mais precário será o atendimento das demais camadas da população e tanto menores serão também as quantidades que o monopolista conseguirá vender do respectivo bem; em contrapartida, quanto mais baixo for o preço, tanto menor será o número de pessoas -ou o número de camadas populacionais -totalmente excluídas da aquisição de quantidades do respectivo bem, tanto mais completo será o atendimento dos concorrentes, e as vendas do monopolista aumentarão sempre mais.
Com precisão maior o acima exposto encontra expressão nos princípios seguintes:

1) O preço estabelecido pelo monopolista para uma unidade do bem de monopólio exclui totalmente da aquisição de quantidades do mesmo todos aqueles concorrentes para os quais uma unidade do mencionado bem constituir, em relação ao preço estabelecido, o equivalente de uma quantidade igualou menor do bem a ser oferecido em troca.
2) Os concorrentes para os quais uma unidade do mencionado bem representar o equivalente de uma quantidade maior (em relação ao preço fixado pelo monopolista) do bem oferecido em troca comprarão do referido bem de monopólio até o limite em que, para eles, uma unidade desse bem valer o mesmo que a quantidade do respectivo bem expressa pelo preço do monopolista e cada um dos concorrentes fará aquisições até atingir a quantidade em relação à qual, para o respectivo indivíduo, não existirem mais as bases para uma troca econômica, aos preços fixados pelo monopolista.
3) Quanto mais alto for o preço fixado pelo monopolista para uma unidade de seu bem de monopólio, tanto mais numerosas serão as camadas de concorrentes totalmente excluídas da aquisição de

quantidades do mencionado bem, e quanto mais precário for o atendimento das demais camadas da população, tanto menos o monopolista conseguirá vender. Ocorrerá exatamente o inverso, na medida em que baixar o preço estabelecido pelo monopolista.

d. Os princípios do comércio de monopólio (política monopolista)

Nos dois parágrafos anteriores, mostramos que influência tem a maior ou menor quantidade do bem de monopólio colocada à venda, ou têm os preços mais altos ou mais baixos, fixados pelo monopolista. No primeiro caso, sobre a formação dos preços; no segundo caso, sobre as quantidades comercializadas; em ambos os casos, sobre a distribuição dos bens de monopólio entre os diversos concorrentes.

Constatamos que o monopolista não é a única figura a exercer influência determinante e decisiva sobre todos os fenômenos econômicos ocorrentes.

Em primeiro lugar, continua em plena validade o princípio segundo o qual, em toda troca econômica -mesmo em se tratando de comércio de monopólio, as duas partes devem levar vantagem. Mesmo dentro dessa limitação, a liberdade de jogo do monopolista não é irrestrita. Como vimos, o monopolista não pode fixar arbitrariamente os preços que entender. Além disso, ao fixar os preços, o monopolista não pode determinar as quantidades que conseguirá vender a esses preços. Não poderá, por exemplo, vender grandes quantidades de seu bem de monopólio e ao mesmo tempo fazer com que os preços subam tanto quanto poderia fazê-los subir se as quantidades fossem pequenas; tampouco poderá fixar os preços que quiser e ter, ao mesmo tempo, a certeza de que venderá tanto quanto venderia a preços mais baixos.

O que dá ao monopolista posição excepcional na vida econômica é o seguinte: em cada caso concreto, ele pode determinar sozinho e sem a interferência de outros -as quantidades do bem de monopólio que colocará à venda, ou, então, os preços -cabendo-lhe escolher livremente a alternativa que melhor atender a seus interesses econômicos. Cabe, portanto, ao monopolista, a liberdade de determinar (em função de seus interesses econômicos): os preços (colocando no mercado maiores ou menores quantidades do respectivo bem), ou as quantidades efetivamente comercializadas (estabelecendo preços mais altos ou mais baixos).

Por conseguinte, respeitados os limites derivados do caráter econômico

das operações de troca, os preços do monopolista poderão disparar para cima -caso ele espere maior proveito econômico vendendo quantidades menores por preços mais elevados; ou, então, o monopolista baixará os preços, convencido de que terá maior proveito vendendo mais a preços mais baixos. Inicialmente, elevará os preços ao patamar mais alto possível. Vendendo, portanto, quantidades pequenas; mais tarde, reduzirá paulatinamente os preços, aumentando as vendas, para assim atingir todos os estratos da sociedade - e só o fará se essa política lhe parecer mais adequada para maximizar seu lucro. Se o interesse econômico lhe ditar o contrário, não terá dúvidas; despejará no mercado de imediato, grandes quantidades de seu produto, a preços baixos. Conforme as circunstâncias, se isso lhe parecer melhor para a salvaguarda de seus interesses econômicos, poderá até decidir destruir parte de seu estoque, raciocinando de forma perfeitamente econômica. Vendendo a totalidade de seu estoque a preços baixos, atingiria, de fato, todos os estratos da população, mas o lucro assim obtido poderia ser menor que destruindo parte do estoque e vendendo o restante (a preços elevados exclusivamente às camadas de alto poder aquisitivo, [103]

Por natureza, a política dos detentores de monopólios -se forem pessoas que visam efetivamente seu próprio proveito econômico -geralmente não tende nem a estabelecer preços excessivamente altos, nem a vender o máximo possível. Normalmente, o monopolista não tende nem a tornar seu produto acessível ao maior número de pessoas ou de grupos, nem a atender da melhor forma possível à demanda da população em relação ao bem do qual ele mantém o monopólio.

Nada disso interessa ao monopolista. No tocante à quantidade de bens de que dispõe para comercializar, a única coisa que lhe interessa é seu lucro econômico, sendo esse o único critério de sua política econômica. Por conseguinte, não põe em leilão todo o estoque do bem que monopoliza, mas somente parte -aquela de cuja venda espera auferir o lucro máximo. Não estabelece preços tão baixos que lhe possibilitem a venda de todo o estoque, mas fixa-os em nível que lhe parece prometer maior lucro; sua política será a mais adequada, somente se atingir o lucro máximo em ambos os casos aumentando ou diminuindo as quantidades colocadas no mercado, e elevando ou baixando os preços. Do ponto de vista do monopólio, em qualquer hipótese sua política seria inadequada se, mesmo podendo obter maior lucro (colocando à venda quantidades menores), resolvesse vender quantidades maiores; mais

inadequada ainda seria sua política se, em vez de limitar a produção às quantidades que lhe podem garantir maior lucro, decidisse aumentar essas quantidades empregando, para isso, bens econômicos, impondo a si mesmo sacrifícios econômicos que ficariam sem compensação.
Seria uma política errônea baixar os preços para vender mais, obtendo, no entanto, lucro inferior ao que obteria vendendo menos a preços mais altos; seria errôneo, sobretudo, estabelecer preços tão baixos ao ponto de, com as quantidades de que dispõe, não conseguir atender a todos os concorrentes em condições de adquirir o respectivo bem, com muitos tendo que ir para casa de mãos vazias. Isso seria uma prova evidente de que os preços eram excessivamente baixos.

Tanto a experiência como a História reforçam o que vimos dizendo. A política de todos os detentores de monopólio tem-se mantido fiel aos princípios enunciados. A Companhia Holandesa das Índias Orientais deixou perecer parte das plantas aromáticas nas ilhas Molucas, no século XVII e grandes quantidades de especiarias (nas Índias Orientais) e de tabaco (na América do Norte) foram queimadas com frequência. As corporações, por todos os meios, procuravam limitar ao máximo o número de trabalhadores na indústria (mediante longo período de aprendizagem, reduzindo o número de aprendizes etc.). Tudo isso, do ponto de vista dos detentores de monopólios, eram medidas consideradas corretas para controlar as partidas de mercadorias de monopólio desejadas no mercado e favoráveis aos interesses dos monopolistas ou das corporações de monopolistas.
Uma vez que, em decorrência da maior liberdade de organização do comércio, da existência das fábricas e de outras circunstâncias, as corporações perderam a possibilidade de assumir o controle autônomo das partidas de produtos colocados no mercado, toda a organização das corporações perdeu, com isso, sua eficácia, na medida em que eram de caráter monopolístico. As taxas de monopólio bem como outros fatores semelhantes, que influíam diretamente na formação dos preços tiveram que ceder ante o poder das quantidades maiores de produtos despejadas no mercado. Originalmente preocupadas, antes de tudo, em alijar os indivíduos que tentassem contrariar os interesses dos monopolistas, essas corporações tornaram-se insustentáveis a partir do momento em que perderam o controle das partidas de mercadorias comerciáveis.
Eis por que o controle das partidas de mercadorias comerciáveis

constituiu sempre a preocupação máxima dos membros dessas corporações; todos os que tentassem interferir nesse controle sempre foram considerados seus maiores inimigos, reclamando as corporações, incessantemente, a proteção estatal contra os mesmos; como dissemos, a eliminação desse poder de controle, em virtude das grandes partidas de produtos lançadas ao mercado pela indústria, representou a morte desse tipo de corporações.

Resumindo o que foi exposto no presente parágrafo, conclui-se que, qualquer que seja a quantidade do bem colocada à venda pelo monopolista, os seguintes elementos são regidos por princípios bem determinados e precisos: a formação do preço e (quando o monopolista fixa o preço do bem por unidade) a quantidade do referido bem que é colocada à venda; nos dois casos, também a distribuição dos bens é regida por esses princípios precisos. Por conseguinte, esses fenômenos não são decorrência do acaso, mas obedecem a leis e princípios bem precisos.

Não obstante o fato, como vimos, de caber ao monopolista a liberdade de determinar os preços ou as quantidades do bem de monopólio que coloca à venda, de forma alguma isso significa que somente a ele cabe, a *priori*, determinar os fenômenos econômicos resultantes. Pode, o monopolista, fixar livremente preços mais altos ou mais baixos, colocar à venda quantidades maiores ou menores de seu produto de monopólio, mas não se deve esquecer que apenas determinada fixação de preços, e apenas determinada quantidade comercializável atendem plenamente a seus interesses econômicos.

Por conseguinte, se o monopolista for pessoa que segue uma política econômica, não agirá arbitrariamente no tocante à fixação dos preços e às quantidades que coloca à venda, mais irá se basear em determinados princípios.

Toda situação econômica concreta exigirá certos parâmetros de preço e de quantidades comercializáveis, excluindo-se quaisquer outros preços ou quantidades arbitrárias que se mostrem antieconômicos para o caso. Eis por que também o comércio de monopólio é regido por leis e princípios irrecusáveis. O erro e a falta de conhecimento podem ocasionar desvios desses princípios e leis, desvios que constituem no caso, fenômenos patológicos da Economia. Tais fenômenos patológicos não desabonam os princípios da Economia Política, assim como os fenômenos de um organismo enfermo não anulam as leis da Fisiologia.

3. Formação do preço e distribuição dos bens no caso da bilateral

a. A origem da concorrência

Restringiríamos indevidamente o conceito de monopolista se o limitássemos apenas às pessoas que são protegidas contra a concorrência de outros indivíduos pelas leis do Estado ou por outras instâncias e meios. Existem pessoas que, devido a suas posses, ou em decorrência de suas capacidades ou por outras circunstâncias, podem colocar no mercado bens em relação aos quais estão excluídas de concorrer, na oferta e a *priori*, outras pessoas, em virtude da impossibilidade física ou econômica de essas participarem da concorrência. Mesmo onde não existirem essas circunstâncias peculiares, podem surgir monopolistas, sem nenhuma limitação por parte da sociedade. Todo artífice que se estabelece em uma localidade onde não existe nenhum outro que preste o mesmo serviço, todo comerciante, médico ou advogado que se fixa em uma localidade onde até o momento não há ninguém que se dedique a esses misteres, é de certo modo um monopolista, já que os bens que oferece, em permuta, à sociedade, só podem ser comercializados por ele ao menos em muitos casos.

As crônicas de muitas cidades florescentes não raro relatam sobre o primeiro artífice que se fixou em determinada localidade, quando esta ainda era pequena e pouco povoada; ainda hoje, quem viaja pela Europa oriental, e mesmo por pequenas localidades da Áustria, depara a todo instante com esse tipo de monopolistas. O monopólio, entendido como estado de fato, e não como limitação social à livre concorrência, é, portanto, via de regra, o primeiro e mais antigo, e a concorrência só vem depois; eis por que, quando se quer analisar as peculiaridades do comércio de permuta em regime de concorrência, há vantagem em analisar o fenômeno do comércio monopolista.

A maneira como a concorrência se desenvolveu a partir do monopólio está intimamente ligada ao progresso da cultura econômica.

O crescimento da população, o aumento das necessidades dos indivíduos, seu bem-estar crescente forçam, em muitos casos, o monopolista (mesmo aumentando a produção) a excluir camadas cada vez mais numerosas da população de desfrutar do bem de monopólio, permitindo-lhe, ao mesmo tempo, elevar cada vez mais seus preços, fazendo, assim, com que a sociedade se torne objeto cada vez mais favorável à sua política de exploração do monopólio. Um primeiro

artesão, de qualquer tipo que seja, ou um primeiro médico, ou um primeiro advogado é sempre pessoa bem-vinda em qualquer localidade. Todavia, se ele não encontrar nenhuma concorrência, e se, ao mesmo tempo, a localidade progride, é quase inevitável que, depois de algum tempo, adquira junto à população de menor poder aquisitivo a fama de homem duro e interesseiro; será considerado até egoísta pelos estratos sociais mais aquinhoados.

Nem sempre ele consegue atender à demanda crescente da sociedade por sua mercadoria (ou pelos seus serviços), e, mesmo que tenha condições para isso, não o fará, porque não lhe interessa do ponto de vista econômico, conforme vimos.

Eis por que, na maioria dos casos, será levado a fazer uma escolha entre seus clientes; parte dos que o procuram voltarão para casa de mãos vazias, ou serão mal atendidos; mesmo as pessoas de maior renda frequentemente se queixarão de seus desleixos de toda sorte e dos preços elevados de seus serviços.

Será essa situação que, normalmente, provocará a concorrência, se não houver obstáculos sociais ou de outro tipo, que impeçam seu surgimento. Diante disso, cabe-nos, pois, a tarefa de investigar os efeitos que o surgimento de concorrentes pode trazer para a distribuição dos bens, a venda e o preço de uma mercadoria, comparando-os com os fenômenos análogos observados no caso do comércio de monopólio.

b. Efeito das quantidades de mercadoria colocadas à venda pelos concorrentes, no tocante aos preços; efeito da formação de certos preços fixados pelos concorrentes, no tocante à venda, e, nos dois casos, no tocante à distribuição da mercadoria entre os pretendentes

Tomando por base (para a melhor compreensão e a título de exemplo) o caso que citamos ao tratar das leis que regem o comércio de monopólio, teremos o seguinte esquema:

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	Medidas de trigo							
B1	80	70	60	50	40	30	20	10
B2	70	60	50	40	30	20	10	
B3	60	50	40	30	20	10		
B4	50	40	30	20	10			
B5	40	30	20	10				
B6	30	20	10					
B7	20	10						
B8	10							

Nesse esquema, B1 B2 , B3 etc. designam agricultores individuais, ou grupos deles, para os quais um primeiro cavalo valeria a quantidade de trigo citada ao lado, e cada cavalo adicional valeria 10 medidas de trigo menos que a correspondente ao valor do primeiro cavalo. Pergunta-se: que influência tem, para a formação dos preços, ou então para a distribuição da respectiva mercadoria, quantidades maiores ou menores de uma mercadoria oferecida à venda por vários concorrentes?
Suponhamos, primeiramente que os concorrentes que colocam a mercadoria à venda sejam dois, AI e A2; suponhamos ainda que os dois juntos ofereçam 3 cavalos, sendo que A1 coloca 2 e N coloca 1. Pelo que dissemos acima, é claro que, nessa hipótese, o agricultor B1 adquirirá 2 cavalos e B2 adquirirá um a preços que se fixarão ao nível de 70 a 60 medidas de trigo (já que um preço mais alto não interessaria economicamente a B1 nem a B2, e um preço mais baixo não conseguiria eliminar o concorrente B3). Imaginemos agora que AI e A2 coloquem à venda 6 cavalos; nesse caso, é certo que B1 adquirirá 3 deles, B2 adquirirá 2 e B3 adquirirá um, o preço se fixará entre 60 e 50 medidas de trigo, e assim por diante. [104]
Se compararmos essa formação dos preços e a distribuição dos bens, em relação a partidas de uma mercadoria oferecida à venda por vários concorrentes, com o que observamos em referência ao comércio de monopólio, verificamos uma analogia completa. Quer seja um monopolista, quer sejam vários concorrentes a oferecer à venda determinada quantidade de uma mercadoria, e qualquer que seja a maneira pela qual essa quantidade se distribua entre os concorrentes que a oferecem, o efeito sobre a formação do preço e sobre a distribuição dos bens entre os pretendentes da mercadoria é sempre o mesmo.
Como se vê, certamente a quantidade menor ou maior colocada à venda

tem influência determinante na formação do preço e na distribuição, tanto no comércio de monopólio, quanto em regime de concorrência na oferta, todavia, nada muda para esse efeito, caso a quantidade colocada à venda seja oferecida por um único monopolista ou por vários concorrentes.
A mesma coisa ocorre quando se oferecem à venda mercadorias a determinados preços. Como vimos, o preço mais alto ou mais baixo tem influência muito grande sobre a venda total da mercadoria considerada bem como sobre a quantidade que será efetivamente adquirida pelos pretendentes individuais; todavia, para esse efeito não influi, direta e necessariamente, o fato de as mercadorias (aos preços assim fixados) serem oferecidas por um só, ou vários indivíduos.
Por conseguinte, os princípios a respeito da influência de quantidades determinadas (de mercadoria de monopólio) sobre a formação dos preços em razão da oferta, e o mencionado com referência à influência de certos preços sobre a venda, ou a que os mesmos exercem, em ambos os casos, sobre a distribuição da mercadoria entre os pretendentes - esses princípios, dizíamos, têm aplicação integral também em todos os casos nos quais vários indivíduos disputam a aquisição das quantidades de mercadoria oferecidos em troca por vários concorrentes.

c. Efeitos que a concorrência na oferta de um bem provoca sobre as quantidades comercializáveis e, respectivamente, sobre os preços da oferta (política de concorrência)

Acabamos de dizer que para qualquer quantidade de um bem colocada à venda se formam determinados preços e para cada preço fixado se vende certa quantidade, e ainda que, em ambos os casos, se obtém distribuição determinada desses bens; dissemos também que, sob esse aspecto, é indiferente se as referidas quantidades são oferecidas à venda por um único monopolista ou por vários concorrentes. Portanto, se 1 000 unidades de um bem são colocadas no mercado por um só monopolista ou por vários concorrentes ao mesmo tempo. A formação do preço e a distribuição dos bens será a mesma nos dois casos, em paridade de circunstâncias; quer a mercadoria seja oferecida por um só monopolista ou por vários concorrentes, a preço determinado, por exemplo, ao preço de três unidades do bem a oferecer por unidade do bem oferecido. A quantidade vendida será, nos dois casos, a mesma, e

igual será, também, a distribuição das quantidades vendidas entre os pretendentes do bem em questão.
Se, portanto, a concorrência (na oferta) exercer alguma influência sobre a formação dos preços, ou sobre a venda total, ou sobre a distribuição de um bem entre seus pretendentes, isso só poderá ocorrer na medida em que, sob influência da concorrência na oferta, se venderem efetivamente outras quantidades do referido bem, ou se os concorrentes na oferta se virem obrigados a oferecer à sociedade outros preços ou seja, preços diferentes dos que ofereceriam em regime de monopólio.
Analisemos a seguir a influência que a concorrência na oferta de uma mercadoria exerce sobre as quantidades vendidas e sobre a distribuição das mesmas, bem como, respectivamente, sobre os preços de venda.
Consideremos, para maior clareza, o caso mais simples. Suponhamos que a quantidade do bem de monopólio possuída por um monopolista caia de repente nas mãos de dois concorrentes. No caso, um monopolista faleceu, deixando seus bens de monopólio e os meios de produção a dois herdeiros, em partes iguais. É possível que os dois herdeiros, em vez de concorrerem entre si, continuem a praticar a política de monopólio seguida por quem lhes deixou a herança, ou então que, para tirar maior proveito dos consumidores, resolvam, em mútuo entendimento, fixar juntos as quantidades a serem colocadas à venda, ou os preços das mesmas. Também não está excluída a possibilidade de que os dois, sem um acordo explícito, resolvam, "por interesse mútuo", continuar praticando a mencionada política monopolista em relação a seus clientes. Nesses dois casos -que podemos observar no desenvolvimento econômico das pessoas em toda parte[105] ocorreriam os mesmos fenômenos que pudemos observar no comércio de monopólio; no caso, os dois indivíduos não seriam concorrentes na oferta, mas monopolistas e não é destes que estamos tratando no momento.
Suponhamos então que cada um dos dois monopolistas esteja decidido a continuar a venda do bem de monopólio, que detém, de forma independente do outro. Teremos, nesse caso, um exemplo de concorrência real. Pergunta-se, então, quais serão as quantidades colocadas à venda, em comparação com a situação anterior? E que preços serão fixados na oferta por parte dos dois concorrentes?
No capítulo anterior vimos que, não raro, é interesse do monopolista não colocar no mercado as quantidades do bem de que dispõe, ou seja, que é melhor destruí-las ou deixá-las perecer, já que, por uma quantidade menor colocada no mercado, muitas vezes se pode obter lucro maior do

que vendendo tudo a preços mais baixos.
Digamos que um monopolista disponha de mil libras de uma mercadoria de monopólio. Conforme a situação econômica, o mesmo pode vender 800 libras pelo preço de 9 lot[106] de prata por libra, quando venderia o estoque inteiro por somente 6 lot de prata por libra. Pode, pois, escolher entre receber 6 mil lot de pelo estoque inteiro de sua mercadoria, ou 7 200 lot de prata pelas 800 libras de seu estoque. Não há dúvida sobre a opção que o monopolista fará no caso se for pessoa que zela por seus interesses econômicos. Destruirá 200 libras de sua mercadoria, ou impedirá, de alguma outra forma, que essa porção chegue ao mercado. Só colocará à venda as 800 libras restantes, ou então (o que dá no mesmo) fixará preços que garantam o resultado acima citado.
No momento em que as 1 000 libras em questão forem distribuídas entre dois a política acima se tornará economicamente impossível para cada dos dois. Com efeito, se um dos dois destruísse a quantidade de que dispõe, ou a impedisse de chegar ao mercado, certamente provocaria determinado aumento do preço de sua mercadoria por unidade, mas não faria isso (ou, pelo menos, fá-lo-ia somente em casos muito raros), por não atender a seu desejo de lucro. Imaginemos que o primeiro dos dois concorrentes A1 destruísse 200 libras das 500 que possui; com isso conseguiria certamente aumentar o preço da unidade de produto, por exemplo, de 6 para 9 lot de prata, porém não conseguiria obter para si lucro total maior; o resultado dessa medida seria que não conseguiria pelas 500 libras que possui, 4 500 lot de prata ao invés de 3000, ao passo que ele mesmo (A1) conseguiria, pelas 300 unidades de medida restantes, apenas 2 700 lot de prata (em vez das 3000 que ganharia). Por conseguinte, o lucro visado caberia a seu concorrente, ao passo que ele mesmo (A1 teria um prejuízo considerável.
Portanto, a primeira consequência de cada concorrência verdadeira na oferta é que nenhum dos dois concorrentes pode auferir proveito econômico destruindo, por exemplo, parte de sua mercadoria. subtraindo-a do mercado, ou, o que é a mesma coisa, deixando desativados os meios de produção de que dispõe para produzir sua mercadoria.
A concorrência elimina também outro fenômeno característico do comércio de monopólio; referimo-nos à sucessiva exploração das diversas camadas da população, das quais falamos no capítulo anterior. Vimos que, não raro, pode ser útil para o monopolista colocar no mercado, inicialmente, apenas pequenas quantidades de sua mercadoria

a preços elevados, e, somente aos poucos, dar acesso às camadas dotadas de menor poder aquisitivo, a fim de, gradativamente, tirar proveito de todas as camadas. Tal procedimento torna-se impossível se houver concorrentes na oferta.

Com efeito, se A1, apesar da concorrência de A2, tentasse explorar dessa forma as camadas da população e só colocasse, de início, no mercado pequenas quantidades de seu produto, não conseguiria que os preços subissem até o ponto de lhe trazer proveito; conseguiria apenas que seu concorrente ocupasse o vazio e se apropriasse do lucro.

Quaisquer que sejam, pois, os efeitos de toda verdadeira concorrência sobre a distribuição dos bens e sobre a formação dos preços, uma coisa é certa: em qualquer hipótese, ela elimina os dois fenômenos característicos do comércio de monopólio de que falamos, tão perniciosos para a sociedade. Nenhum dos concorrentes tem interesse econômico na destruição de parte da quantidade disponível da mercadoria oferecida, nem na destruição de parte dos meios que servem para sua produção, sendo portanto impossível a exploração sucessiva das diversas camadas da população.

O surgimento da concorrência tem outra consequência muito mais importante ainda para a vida econômica do homem. Referimo-nos ao aumento das quantidades de que as pessoas poderão dispor, quantidades até então mantidas com exclusividade pelo monopolista. O monopólio tem como consequência o fato de, normalmente, só chegar ao mercado parte do estoque total possuído pelo monopolista, ou então, só ser ativada parte dos meios de produção de que dispõe; esse mal-estar é imediatamente eliminado pela verdadeira concorrência. Além disso, a concorrência tem como efeito aumentar a quantidade da mercadoria até então monopolizada. De qualquer forma, é muito raro que os meios de produção possuídos por dois ou mais concorrentes sejam tão limitados quanto os de que dispõe um monopolista; portanto, as quantidades de mercadorias possuídas por vários concorrentes juntos são, na grande maioria dos casos, muito superiores àquelas que um monopolista pode colocar no mercado.

Por conseguinte, o surgimento de uma verdadeira concorrência além de permitir que o estoque total disponível de uma mercadoria chegue, de fato, ao mercado, tem outro resultado muito mais importante: a concorrência aumenta consideravelmente a quantidade da mercadoria, de sorte que, se não ocorrer limitação natural dos meios de produção, aumentará o número de consumidores que poderão ter acesso ao

referido artigo (a preços mais baixos), fazendo com que as necessidades reais da sociedade sejam atendidas de maneira cada vez mais completa.[107]

O surgimento da concorrência provoca também vigorosa transformação na tendência da atividade econômica das pessoas que participam da produção de um bem. Por sua natureza, o monopolista se empenha em tornar seu produto acessível apenas às camadas superiores da população, fechando as portas aos consumidores de renda mais baixa, pois geralmente é muito mais vantajoso para ele, ou, de qualquer forma, é sempre mais cômodo auferir grandes proveitos com quantidades pequenas, que auferir proveitos pequenos com quantidades grandes.

Ao contrário, a concorrência a qual, sempre que possível, se empenha em auferir lucro, por pequeno que seja tende a fazer chegar seus produtos às camadas mais baixas, tanto quanto a situação econômica permitir. O monopolista, dentro de certos limites, dispõe do poder de controlar os preços, ou, então, as quantidades colocadas no mercado, renunciando espontaneamente ao lucro pequeno, possível de ser obtido vendendo bens destinados ao consumo das camadas mais baixas, a fim de poder auferir proveitos maiores das camadas mais abastadas.

Ao contrário, em regime de concorrência em que os produtores individuais não dispõem do poder de controlar os preços ou as quantidades comercializadas, o lucro mínimo é desejado por todos os concorrentes, sendo que nenhum deles está disposto a abrir mão das oportunidades que se lhes oferecem para isso. Além disso, a concorrência leva à produção em larga escala, caracterizando-se pela tendência a muitos lucros pequenos e alto grau de economicidade. Com efeito, quanto menor for o lucro em cada produto individual, tanto mais perigoso se torna qualquer desperdício antieconômico, e quanto mais intensa for a concorrência, tanto menor será a possibilidade de continuar a gerir negócios despreocupadamente, com métodos antiquados.

VI – Valor de uso e valor de troca

a. O caráter do valor de uso e do valor de troca

Enquanto a economia de um povo estiver tão pouco evoluída que, por não existir comércio de certa relevância, cada família deve prover suas necessidades de consumo diretamente mediante produção própria. Os bens naturalmente só têm valor para os indivíduos na medida em que, por sua própria natureza, tiverem aptidão para atender de forma direta às necessidades dos indivíduos isolados ou de suas famílias. [108]
Quando, porém, em decorrência do conhecimento progressivo de seus interesses econômicos, as pessoas começam a negociar entre si, trocando um bem por outro, surge finalmente uma situação em que a posse de bens econômicos assegura aos respectivos proprietários o poder de dispor de outros bens através de operações de troca.
Quando isso acontece, dizíamos, já não é de todo indispensável (para se atender a determinadas necessidades) que as pessoas disponham dos bens necessários para o atendimento direto dessas necessidades. Em estágios culturais adiantados, as pessoas podem continuar, como antes, a atender às suas necessidades, garantindo para si a posse daqueles bens com os quais atendem diretamente a elas; todavia, podem obter o mesmo efeito de maneira indireta, ou seja, adquirindo bens que, de acordo com a situação econômica, são apropriados para a troca pelos bens acima, que asseguram o atendimento direto das necessidades em questão; nesse caso, os bens passam a ter um valor específico, independentemente de servirem ou não para o atendimento direto das necessidades em pauta.
Como já vimos, o valor é a importância que um bem tem para nós por estarmos conscientes de que o atendimento de nossas necessidades depende do fato de dispormos dele, de tal forma que não poderíamos atender a essas necessidades, se não dispuséssemos do referido bem. Onde não houver esse pressuposto, não cabe falar em "valor"; entretanto, o valor de uma coisa não exige, como condição necessária, que essa coisa possa ser, por nós, utilizada diretamente (ou mesmo indiretamente) para o atendimento de nossa demanda. Para que um bem tenha valor, deve assegurar-nos o atendimento de necessidades, e

isso de forma que o atendimento não ocorreria se não dispuséssemos do referido bem; entretanto, é secundário se isso ocorre de forma direta ou indireta.

Para um caçador isolado, a pele do urso abatido só tem valor se o caçador, privado dela, fosse obrigado a deixar de atender a alguma necessidade; para o mesmo caçador, que entrou no comércio de troca, essa pele tem valor exatamente sob as mesmas condições. A diferença nos dois casos -diferença essa que de forma alguma afeta o caráter do valor -consiste apenas no seguinte: no primeiro caso (do caçador isolado), o caçador ficaria entregue às intempéries prejudiciais, ou seria obrigado a deixar de atender a alguma outra de suas necessidades - para cujo atendimento o bem em questão pode ser utilizado de forma direta -, ao passo que no segundo caso, seria obrigado a renunciar ao atendimento de necessidades que é possível atender possuindo aqueles bens, dos quais pode dispor indiretamente (através da troca).
Como se vê, o valor, tanto no primeiro, como no segundo caso, é apenas uma das duas modalidades diferentes do mesmo fenômeno da vida econômica; em ambos os casos, o valor é a importância que determinados bens têm para o indivíduo, pelo fato de este saber que depende da posse desses bens para atender às suas necessidades. O que confere ao valor caráter específico em um caso e no outro é o seguinte: no primeiro caso, sendo utilizados diretamente, os bens têm, para os indivíduos que os possuem, a importância que denominamos valor dos bens, ao passo que, no segundo caso, a adquirem sendo utilizados indiretamente. Trata-se de uma diferença suficientemente importante para a vida prática e também para a Economia como ciência, justificando a necessidade de uma denominação específica para cada um dos dois aspectos de um único e mesmo fenômeno que denominamos valor; assim é que, no primeiro caso, falamos de valor de uso, e, no segundo, de valor de troca. [109]
Por conseguinte, valor de uso é a importância que para nós tem determinados bens pelo fato de nos assegurarem de maneira direta o atendimento de necessidades, com a condição de que, não dispondo desses bens, não estaria garantido o atendimento das referidas necessidades; valor de troca, por sua vez, é a importância que têm, para nós, determinados bens pelo fato de a posse dos mesmos nos assegurar a mesma coisa, em condições iguais, porém de maneira indireta.

b. A relação entre valor de uso e valor de troca dos bens

Na economia isolada, os bens econômicos de que dispõem os indivíduos ou têm (para eles) valor de uso ou não têm valor algum. Também em estágios culturais de maior desenvolvimento observam-se casos frequentes em que bens econômicos não têm valor de troca para os indivíduos que deles dispõem, embora o valor de uso, para essas pessoas, seja absolutamente incontestável.
A muleta de um aleijado, ou anotações que só servem para o uso de quem as redigiu, ou documentos de família, todos esses bens, e muitos outros, não raro têm, para determinados indivíduos, valor muito elevado, ao passo que esses mesmos indivíduos, na maioria dos casos, em vão tentariam, com esses bens, atender alguma necessidade de maneira indireta, trocando-os por outros.
Em estágios culturais adiantados, é muito mais frente o caso oposto. Os óculos e instrumentos ópticos que um óptico tem em seu estoque não têm, para ele, nenhum valor de uso, o mesmo acontecendo com os instrumentos cirúrgicos, para aqueles que os fabricam e os comercializam, bem como com obras em línguas estrangeiras, acessíveis apenas a poucos eruditos, obras que via de regra não têm valor de uso para livreiros; em contrapartida, todos esses objetos têm, para as referidas pessoas, geralmente valor de troca incontestável, em relação às oportunidades de troca que se apresentarem,
Nos casos citados e em todos os demais, em que bens econômicos têm, para quem os possui, somente valor de uso ou somente valor de troca -, não cabe perguntar qual dos dois valores é determinante para a atividade econômica dos indivíduos em questão. Entretanto, tais casos representam apenas exceções na vida real, pois, via de regra, onde já se tenha desenvolvido um comércio de trocas em proporções consideráveis, as pessoas podem escolher entre a utilização direta ou indireta dos bens econômicos de que dispõem para o atendimento de suas necessidades, portanto, geralmente os bens econômicos têm, para as pessoas, tanto valor de uso, como valor de troca.
As roupas, mobília, joias, adornos, e milhares de bens que possuímos têm, para nós, normalmente, valor de uso inegável; mas também é certo que, em condições de comércio bem desenvolvido, podemos utilizar os mencionados bens igualmente de forma indireta para satisfazer às nossas necessidades; portanto, esses bens têm, para nós, também valor de troca.

Já vimos que a importância desses bens para nós, em relação à sua utilização direta ou indireta (para o atendimento de nossas necessidades), é apenas uma modalidade de um mesmo fenômeno que denominamos valor; todavia, com respeito ao grau dessa importância, o mesmo pode apresentar diferenças muito grandes.
O vaso de ouro que uma pessoa pobre ganha em uma rifa terá certamente, para ela, alto valor de troca, pois com o referido objeto terá condições de atender, de maneira indireta (ou seja, por troca), a muitas necessidades que, de outra forma, ficariam sem atendimento.
Contudo, para essa mesma pessoa, o valor de uso do vaso mencionado não será grande. Vice-versa, um par de óculos perfeitamente adequado para a vista de seu proprietário terá, para ele, geralmente, valor de uso bastante apreciável, ao passo que o valor de troca de tais óculos será muito reduzido na maioria dos casos.
Se, pois, é certo que na vida econômica real das pessoas ocorrem numerosos casos em que os bens econômicos têm, para seus proprietários, ao mesmo tempo valor de uso e valor de troca, e se também é certo que esses dois valores, não raro, apresentam graus diferentes, pergunta-se qual desses dois graus é o decisivo, em cada caso concreto, para a consciência e a ação econômica das pessoas. Em outros termos, qual desses dois valores é, em cada caso concreto, o valor econômico?
A resposta a essa pergunta decorre da análise do caráter da economia humana e do caráter do valor. A ideia propulsora de toda a atividade econômica das pessoas é o atendimento mais completo possível de suas necessidades. Se, portanto, utilizando diretamente um bem podemos atender a necessidades mais importantes que utilizando-o de forma indireta, e se, portanto, utilizando um bem de maneira indireta o indivíduo deixa de atender a necessidades mais importantes que utilizando-o de forma direta, não pode haver dúvida alguma de que o valor de uso será o fator decisivo e determinante da consciência e do agir econômico do indivíduo em questão; no caso inverso, o fator decisivo será o valor de troca.
Pois os atendimentos de necessidades assegurados, no primeiro caso, pela utilização direta dos bens, e, no segundo caso, pela utilização indireta, são aqueles que, de qualquer forma, ocorreriam, e que deixariam de ocorrer se não se dispusesse dos referidos bens.
Por conseguinte, em todos os casos em que um bem possui, para seu proprietário, tanto valor de uso, como valor de troca, o valor econômico é

o que for maior no caso. Ora, pelo que expusemos no capítulo quarto, é evidente que, em todos os casos nos quais existem as bases para uma troca econômica, o valor econômico é o valor de troca; nos casos em que isso não ocorrer, o valor econômico é o valor de uso.

c. Sobre a troca do fator econômico dominante na constituição do valor de um bem

Conhecer o valor econômico dos bens -ou seja, saber com clareza, em cada caso concreto, se o valor econômico é o valor de uso ou o valor de troca dos bens - é uma das atividades mais importantes das pessoas envolvidas em atividades econômicas.

As pessoas dependerão desse conhecimento para poderem decidir que bens possuídos, ou que quantidade dos mesmos é interessante conservar (do ponto de vista do lucro econômico), e que bens, ou que quantidade dos mesmos é interessante colocar à venda.

A avaliação correta, em cada caso e em cada situação, constitui uma das tarefas mais difíceis na vida econômica prática; isso não somente porque, mesmo em condições complexas de comercialização, se requer conhecimento global de todas as oportunidades de uso e de troca existentes, como também porque estão sujeitas a grande variação as condições que constituem a base para uma avaliação correta da pergunta supra.

Com efeito, é claro que tudo que diminui o valor de uso daquilo que é um bem para nós, nas mesmas condições é capaz de fazer com que o valor econômico passe a ser o valor de troca desses bens; inversamente, tudo que aumenta o valor de uso do que é um bem para nós, pode ter como consequência que o valor de troca (para nós) passe a segundo plano, e o aumento ou diminuição do valor de troca de um bem, nas mesmas condições, pode ter efeito contrário.

Dentre os fatores precípuos dessa variação, cumpre mencionar os seguintes:

Primeiro: A mudança que ocorre na importância das formas de atendimento das necessidades para as quais serve um bem, na medida em que, com isso, o valor de uso desse bem aumenta ou diminui, para o proprietário.

Assim, o estoque de fumo ou de vinho que se encontra na posse de uma pessoa adquirirá, para essa pessoa, valor de troca predominante, se

esta perder o gosto de fumar ou de tomar vinho. Eis por que, exclusivamente por esse motivo, amadores da caça ou do esporte vendem seus equipamentos de caça etc. no momento em que essas atividades perdem interesse para eles, já que, diminuindo o valor de uso dos referidos bens, cresce em importância, para eles, o valor de troca dos mesmos.

Tais mudanças costumam ocorrer sobretudo em consequência da passagem de uma idade para outra. O atendimento da mesma necessidade tem para um adolescente importância diferente da que tem para um adulto, e a importância que tem para este último será, por sua vez, diferente da que tem para o ancião. É, pois, a própria evolução natural das pessoas que faz com que o valor de uso dos bens esteja sujeito a variações consideráveis; eis por que os brinquedos de uma criança perdem seu valor de uso para o adolescente (e, em contrapartida, adquirem valor de troca), o mesmo ocorrendo com os meios de formação do adolescente em relação ao homem maduro e com os meios de ganhar a vida do homem maduro em relação ao ancião. Por conseguinte, nada mais comum que um adolescente vender os bens que, em sua infância, tiveram para ele elevado valor de uso.
Vemos pessoas que entram na idade adulta vendendo não apenas muitos de seus objetos de uso específico da juventude, como também os meios de formação de sua juventude; igualmente vemos, com frequência, anciãos venderem não somente os meios de consumo da idade madura (cujo uso requer força e coragem), como também venderem suas fontes de ganho (fábricas, indústrias e similares). Se o movimento econômico, consequência dessa circunstância, não aparece tanto quanto deveria (pela evolução natural das coisas). a razão disso reside na vida familiar das pessoas e na passagem da propriedade de bens, dos membros mais velhos para os membros mais jovens das famílias. não tanto em decorrência de contratos propriamente ditos, mas antes em consequência do atendimento de necessidades afetivas. Assim, a família, com a economia que a caracteriza, constitui elemento essencial da estabilidade das condições econômicas das pessoas. Evidentemente, o aumento do valor de uso de um bem, para o seu proprietário, tem o efeito contrário. Por exemplo, o proprietário de um bosque, para o qual a madeira cortada tinha, até o momento, somente valor de troca, interromperá imediatamente a troca de sua madeira por outros bens, no instante em que tiver instalado um alto-forno para a

fundição de ferro e para isso precisar de toda a madeira que possui no bosque. O literato que até então vendia seus trabalhos ao editor, deixará de fazê-lo a partir do momento em que tiver seu próprio jornal etc.

Segundo: A simples mudança das características de um bem pode alterar a importância econômica desse bem, na medida em que, com isso, se altera o valor de uso do bem para o proprietário, sendo que o valor de troca ou permanece inalterado, ou, então, não aumenta ou diminui na mesma proporção que o valor de uso.

Assim, roupas, cavalos, cães, carruagens e objetos similares, quando apresentam sinais de desgaste facilmente reconhecíveis, perdem quase totalmente seu valor de uso para as pessoas mais abastadas, ao passo que seu valor de troca, ainda que também seja reduzido, cresce de importância.

Tais bens costumam perder, para as citadas pessoas, mais no seu valor de uso do que em seu valor de troca.

Inversamente, em muitos casos as características dos bens se alteram a tal ponto que seu valor de troca, para as pessoas que os possuem (valor esse que até então estava em primeiro plano), cede em importância ao valor de uso. Assim, os donos de restaurantes e comerciantes de gêneros alimentícios costumam consumir, eles mesmos, os pratos ou artigos que apresentam sinais externos de danificação, já que esses danos acarretam perda quase total do valor de troca, ao passo que o valor de uso desses bens não raro permanece o mesmo, ou, então, não diminui na mesma proporção que seu valor de troca. Fenômenos semelhantes podem ser observados com os demais ofícios; sobretudo em localidades pequenas, podemos ver sapateiros usarem os sapatos que saíram de sua oficina com algum defeito, acontecendo o mesmo com alfaiates e chapeleiros em relação a seus produtos.

Chegamos assim ao terceiro fator capaz de ocasionar mudança no valor econômico dos bens; referimo-nos ao aumento da quantidade dos respectivos bens, que é possuída pelos indivíduos.

Em virtude do aumento da quantidade de um bem qualquer, possuída por uma pessoa, quase sempre o valor de uso de uma porção do mesmo (para seu proprietário) diminui, em paridade de condições, de sorte que o valor de troca passa ao primeiro plano para o proprietário.

Após a colheita, o valor econômico do trigo é, para os agricultores (quase sem exceção), seu valor de troca, permanecendo assim a situação, até que, por efeito da venda contínua de quantidades parciais,

o valor de uso passe a assumir predominância. Com efeito, o trigo que os agricultores ainda possuem no verão, via de regra, já tem, para eles, valor de uso predominante. Em outra parte desta obra, mostramos, porém, onde está o limite em que o valor de troca dos bens perde sua importância em comparação com o valor de uso dos mesmos.
Para um herdeiro que antes de receber a herança já dispunha de móveis em quantidade suficiente, e que entre os bens herdados encontra outro rico estoque de mobílias, muitas dessas peças terão pouco ou nenhum valor de uso, ao passo que o valor de troca das mesmas prevalecerá. Por conseguinte, o herdeiro continuará a vender tais mobílias até que o resto dos móveis de que dispuser tiver, para ele, maior valor de uso. Inversamente, via de regra a diminuição da quantidade de um bem possuída por um indivíduo terá como consequência o aumento do valor de uso desse bem para o proprietário; com isso, determinadas quantidades desse bem -que de outra forma estariam destinadas à troca -passam a adquirir valor de uso predominante.
De particular importância se reveste, sob esse aspecto, o efeito da mudança havida no patrimônio de uma pessoa. O aumento, ou respectivamente a diminuição, do patrimônio, em condições de comércio evoluído, equivale, para o indivíduo (que passa por essa mudança), a aumento, ou respectivamente a diminuição, de quase toda espécie de bens econômicos.
Uma pessoa que empobrece, é obrigada a sujeitar-se a restrições e limitações no atendimento de quase todas as suas necessidades. Terá que se contentar com atendimento menos completo -do ponto de vista quantitativo e também qualitativo -das diversas necessidades, sendo que algumas dessas terão até que permanecer totalmente sem atendimento. Se, portanto, após ela empobrecer, dispuser de meios de consumo mais finos, ou de objetos de luxo que anteriormente contribuíam para o atendimento harmônico de suas necessidades, porém não correspondem mais à situação atual, a mesma venderá tais bens -se for indivíduo que age com senso econômico -para poder atender, com o lucro resultante, às necessidades mais importantes para ele e para sua família -necessidades essas que, de outra forma, teriam que ficar sem atendimento. Com efeito, pessoas que perdem grande parte de seu patrimônio em virtude de especulações malsucedidas, ou por outros motivos, vendem seus adornos, suas obras de arte e demais artigos de luxo que possuem, para poder adquirir o indispensável para a sobrevivência.

Por outro lado, também o aumento do patrimônio tem efeito semelhante, embora em sentido oposto: na medida em que muitos bens, que até então tinham predominantemente valor de uso, perdem esse valor e, em compensação, aumenta em importância o valor de troca. Eis por que as pessoas que enriqueceram repentinamente costumam vender sua mobília simples, seus adornos pouco luxuosos, suas moradias pouco confortáveis e outros bens que até então tinham, para elas, sobretudo valor de uso.

VII – A doutrina sobre a mercadoria

1. O conceito de mercadoria na acepção popular e na acepção científica

Na doutrina isolada, a atividade produtiva de cada pessoa envolvida em atividades econômicas está simplesmente voltada para a produção dos bens necessários para o consumo próprio, estando, com isso, automaticamente excluída a produção de bens para troca, em razão do caráter específico desse tipo de Economia. Nessa economia, os serviços necessários para atender à demanda própria podem ser atribuídos pelo chefe de família a cada um dos indivíduos integrantes da mesma e aos eventuais criados, atendendo às capacidades e disponibilidades específicas dos mesmos.

Por conseguinte, o que caracteriza a economia isolada não é a falta de divisão do trabalho, mas sua autossuficiência, a destinação exclusiva de produção de bens para atender à demanda própria, bem como a total ausência de bens destinados à troca por outros bens.

Por outro lado, compreende-se facilmente que, na economia isolada, a divisão do trabalho permanece muito limitada. A necessidade que uma família tem de um bem individual é, na maioria dos casos, muito pequena para oferecer atividade suficiente para um indivíduo que se dedique exclusivamente à produção desse bem, ou para um indivíduo que exerça somente essa profissão e geralmente a disponibilidade de meios é muito pequena para alimentar um número maior de trabalhadores.

Todos os estágios de desenvolvimento cultural mais baixo nos apresentam um quadro complexo de divisão do trabalho, pois se referem a grandes empreendimentos isolados, ao passo que os demais indivíduos envolvidos no processo econômico permanecem restritos a uma divisão do trabalho reduzida, ligada a necessidades bem delimitadas.

Devemos considerar como atingido o primeiro estágio na evolução econômica de um povo, quando as pessoas que aprenderam a assimilar certas habilidades oferecem seus serviços à sociedade e processam a matéria-prima que lhes é oferecida, recebendo por isso remuneração.

Em tempos mais antigos, ao que parece os "thetes" representavam esse tipo de artesãos entre os gregos. Em muitas regiões da Europa oriental, ainda hoje só existem esses artesãos. O fio, extraído e confeccionado na casa do próprio consumidor, é transformado pelo tecelão em tecidos; o trigo produzido pelo agricultor é transformado pelo moleiro em farinha, e mesmo o marceneiro e o ferreiro, em se tratando de encomendas maiores, recebem a matéria-prima para confeccionar o produto solicitado.
Temos novo estágio no caminho do desenvolvimento econômico cultural, e sobretudo um sinal de crescente bem-estar, quando os artesãos começam a comprar eles mesmos a matéria-prima para seus produtos, mesmo que continuem a fabricá-los exclusivamente sob encomenda dos consumidores. Essa é a situação que, salvo algumas exceções, encontramos em cidades menores e, em parte ainda, em localidades maiores. O "industrial" ainda não fabrica nenhum produto sem destinação certa, porém está em condições de atender à demanda de seus clientes de acordo com sua força de trabalho, na medida em que o cliente fica dispensado do trabalho de comprar a matéria-prima (o que geralmente seria para ele altamente antieconômico) e, respectivamente, de produzi-la. [110]
Esse método de suprimento de bens à sociedade já representa, tanto para os consumidores, como para os produtores, progresso considerável em relação à economicidade e à comodidade, porém ainda acarreta grandes desvantagens para ambas as partes. O consumidor continua precisando esperar algum tempo pelo produto, e nunca tem plena segurança quanto às características e à qualidade do produto; por sua parte, o produtor às vezes permanece totalmente sem serviço, e por vezes está sobrecarregado de encomendas, de sorte que, às vezes, é obrigado a paralisar o processo de produção e, às vezes, não consegue atender à demanda excessiva da clientela.
Esses inconvenientes acabaram levando ao sistema de produção sem venda certa, ou seja, à produção de bens que o produtor conserva em estoque, a fim de poder atender de imediato a demanda corrente. Esse é o método de suprimento da sociedade que, em condições de evolução crescente da Economia, por um lado leva à indústria (para a produção em massa) e, por outro lado, à compra de mercadoria pronta por parte do consumidor; é um sistema que, em relação aos produtores, apresenta a economicidade mais elevada -em razão da possibilidade de tirar o máximo proveito da divisão do trabalho e da utilização das máquinas -e,

em relação aos consumidores, acarreta a máxima comodidade e segurança (pois podem ver e inspecionar o produto, antes da compra). Os produtos que são mantidos em estoque para a venda, seja pelo fabricante ou pelo intermediário, a linguagem comum os denomina mercadorias, limitando o conceito aos bens reais móveis que não sejam dinheiro.[111]

Na exposição científica, porém, fez-se necessário encontrar uma designação para todos os bens econômicos destinados à troca, independentemente de sua corporalidade, de sua mobilidade, de sua característica de ser um produto do trabalho ou da pessoa que os oferece à venda. Eis por que grande parte dos autores de Economia Política, sobretudo entre os alemães, definem as mercadorias como "bens (econômicos) de qualquer espécie destinados à troca". O conceito de mercadoria no sentido popular é importante, não somente por que a legislação[112] e grande parte dos autores de Economia utilizam o conceito na acepção popular, como também porque parte dos autores que empregam o conceito de mercadoria no sentido científico mais amplo do termo costumam incorporar ora um, ora outro elemento de conceituação popular em suas definições.[113]

O conceito de mercadoria na acepção científica do termo evidencia outro detalhe: a característica de mercadoria não é algo inerente a um bem; não é uma qualidade do mesmo, mas apenas uma relação especial do bem com a pessoa que o possui, uma relação que, deixando de existir, retira do respectivo bem a característica de mercadoria. Por conseguinte, um bem deixa de ser mercadoria no momento em que a pessoa que o possui já não tem a intenção de vendê-lo, ou então no momento em que o bem chega às mãos dessa pessoa e esta não pretende vendê-lo, mas destiná-lo a seu próprio uso.

Assim, por exemplo, são mercadorias: o chapéu e o tecido de seda que o fabricante de chapéus e o comerciante de tecidos de seda mantêm em seu armazém à venda; ambos perdem, porém, imediatamente sua característica de mercadorias se o primeiro utilizar o chapéu para seu próprio uso, ou o segundo utilizar o tecido para presentear sua esposa; da mesma forma, os pães de açúcar ou as laranjas são mercadorias enquanto estiverem na mercearia, mas deixam de sê-lo no momento em que passam para as mãos dos consumidores. Também o metal-moeda deixa de ser "mercadoria" no momento em que o seu proprietário já não o utiliza para efetuar trocas, mas para qualquer outro fim de uso próprio, por exemplo, no momento em que alguém entrega moedas ao

processador de prata, para que este confeccione com elas utensílios de prata.
Como se vê, a característica de mercadoria não somente não constitui uma qualidade dos bens, mas, além disso, constitui uma relação provisória que os bens têm com as pessoas. Certos bens são destinados pelos seus proprietários à troca por bens de outros indivíduos. Durante o período de tempo em que os bens passam das mãos do primeiro proprietário para as do último (e às vezes os intermediários são muitos), denominamo-los "mercadorias"; no momento, porém, em que os bens tiverem atingido sua finalidade econômica, ou seja, quando se encontrarem nas mãos dos consumidores, esses mesmos bens deixam evidentemente de ser mercadorias para transformar-se em "bens de uso" na acepção mais restrita do termo, oposta ao conceito de "mercadoria", Quando isso não ocorre -como acontece com frequência em se tratando de ouro, prata, etc" e sobretudo se em forma de moeda - esses bens permanecem "mercadorias" enquanto perdurar a relação que os caracteriza como tais, [114]

2. A vendabilidade das mercadorias

a. Os limites da vendabilidade das mercadorias

Os pesquisadores de Economia Política sempre têm dispensado atenção especial à análise das causas das diferenças e das variações registradas no tocante à vendabilidade das mercadorias que aparecem no mercado; as tentativas de solucionar este problema são tantas quantos são os autores que apresentam uma abordagem própria da Economia Política como ciência; podemos até dizer que essa ciência, em muitos autores, transformou-se praticamente em uma teoria dos preços.
Em contrapartida, pouca atenção se tem dispensado até agora ao fato de que as diversas mercadorias não podem ser trocadas entre si com a mesma facilidade.
No entanto, essa diferença de vendabilidade das diversas mercadorias - tão visível - constitui um fenômeno de grande importância prática. Do conhecimento exato das influências aqui atuantes depende, em cada caso concreto, o sucesso da atividade econômica, tanto do produtor como do comerciante, a tal ponto que a ciência não pode furtar-se por muito tempo à tarefa de pesquisar com exatidão a natureza desse

fenômeno.
Por outro lado também é evidente que a doutrina (ainda hoje controvertida) sobre a origem do dinheiro -o bem de maior vendabilidade -só pode encontrar fundamentação plena e satisfatória nessas pesquisas. Pelo que podemos observar, a vendabilidade das mercadorias é limitada em quatro sentidos:
Primeiramente, em relação às pessoas às quais as mercadorias podem ser vendidas.
O proprietário de mercadorias não dispõe do poder de vendê-las a qualquer pessoa; em todos os casos, só existe determinado círculo de pessoas às quais é possível vender. Assim, o proprietário de mercadorias não tem nenhuma chance de vender suas mercadorias a todos aqueles que:
a) não tiverem necessidade da respectiva mercadoria;
b) por motivos legais ou físicos estiverem impedidos de adquirir a respectiva mercadoria;[115]
c) não conhecerem as oportunidades de troca existentes para a respectiva mercadoria;[116] e, finalmente,
d) a todas aquelas pessoas para as quais certas quantidades da respectiva mercadoria não equivalerem à quantidade do bem a ser dada em troca, por ser maior que a do proprietário da respectiva mercadoria.[117]
Se levarmos em conta o círculo de pessoas às quais fica limitada a vendabilidade das diversas mercadorias, deparamos com um quadro de extraordinária diversidade. Comparemos, por exemplo, o círculo de pessoas às quais se podem vender pão e carne com o círculo de pessoas às quais se podem vender instrumentos astronômicos; ou então, comparemos o círculo de pessoas interessadas na compra de vinho e fumo com o círculo de pessoas interessadas em adquirir obras escritas em sânscrito.
A mesma observação pode ser feita quanto às diversas qualidades de mercadoria da mesma espécie.
As nossas ópticas têm em estoque, para intercâmbio, óculos para todos os graus de miopia e astigmatismo; da mesma forma, nossos comerciantes de chapéus, luvas, sapateiros e peleiros têm estoques de chapéus, luvas, sapatos, peles e artigos de couro de tamanhos e qualidades diferentes. Em termos quantitativos, qual é a diferença entre o círculo de pessoas às quais se limita a vendabilidade de lentes da mais alta precisão e o círculo de pessoas às quais se limita a vendabilidade

de lentes de precisão média? Até onde vai o círculo das pessoas às quais se podem vender luvas e chapéus de tamanho médio, e até onde vai o círculo das pessoas às quais se podem vender luvas e chapéus de tamanho muito grande?
Em segundo lugar, a vendabilidade das mercadorias é limitada em relação ao território dentro do qual elas podem ser vendidas.
Para que uma mercadoria possa ser vendida em qualquer lugar, é necessário (além do requisito supramencionado, isto é, que na localidade em questão exista um círculo de pessoas às quais a mercadoria possa ser vendida) o seguinte:

a) que não exista nenhum obstáculo físico ou legal que impeça transportar a mercadoria para o local de venda;
b) que os custos e despesas do transporte não anulem a margem de lucro que se pode esperar obter das oportunidades de troca existentes).

No concernente à extensão desses limites, a diversidade da mesma, com referência às diversas mercadorias, é tão grande quanto a que pudemos observar ao falar da diversidade de pessoas às quais as mercadorias podem ser vendidas.
Existem mercadorias que, em razão da demanda limitada, só podem ser vendidas em determinada localidade; outras existem que só podem ser vendidas em determinadas regiões; outras que só podem ser vendidas em determinados países; outras que podem ser vendidas em todos os países, desde que sejam civilizados; outras, enfim, que são vendáveis praticamente em qualquer parte do mundo.
Assim, certos chapéus típicos que são usados pela população em alguns vales do Tirol só encontram venda em determinados vales do Tirol; os chapéus usados pelos camponeses da Suábia ou da Hungria dificilmente encontram venda em outros países que não sejam a Suábia ou a Hungria: no entanto, os chapéus da última moda francesa encontram mercado em todos os países civilizados. Pelos mesmos motivos, artigos pesados de peles só encontram mercado em regiões nórdicas; os artigos pesados de lã só encontram mercado em regiões nórdicas ou de clima temperado, ao passo que mercadorias de algodão leve podem ser vendidas praticamente em qualquer lugar do mundo.
Outro fator muito importante que limita a extensão dos territórios de vendabilidade de uma mercadoria podem ser as despesas de transporte para mercados longínquos.

O território de vendabilidade de pedras comuns para construção, extraídas de uma pedreira localizada distante de uma via fluvial, bem como o território de vendabilidade de areia, argila, ou adubo animal, dificilmente ultrapassará a distância de 2 a 3 milhas ao redor, se não existirem ferrovias, e mesmo que estas existam, raramente o território de vendabilidade considerado ultrapassará a extensão de 15 a 20 milhas.
O território de vendabilidade do carvão de pedra, da turfa e da madeira para a queima, em paridade de condições, é maior, mas continua limitado. Bem maior é o território de vendabilidade do ferro bruto e do trigo em grão, mais vasto ainda é o do aço e o da farinha de trigo, sendo que o território de vendabilidade dos metais e das pedras preciosas, ou das pérolas, abarca quase todas as regiões do mundo em que existem a necessidade desses bens e os meios de troca necessários.
Os custos econômicos ligados ao transporte devem ser cobertos pela diferença entre o preço na localidade de procedência e o preço na localidade de destino.
Em se tratando de mercadorias pouco preciosas, essa diferença nunca pode ser muito significativa. A madeira para a queima, nas selvas do Brasil, e mesmo em certas regiões do Leste europeu, pode ser adquirida a preços insignificantes, e, se comprada em grandes quantidades, muitas vezes quase gratuitamente; todavia, o preço de um quintal de madeira para a queima em parte alguma é tão alto que a diferença entre esse preço e o preço no local de produção, mesmo que este equivalesse a zero, possa cobrir os custos de transporte, por terra, para longe; em contrapartida, em se tratando de mercadorias muito preciosas, relógios de bolso, por exemplo, a diferença entre o preço de um quintal dessa mercadoria no local de produção e o preço nos mercados mais longínquos, por exemplo, em Genebra, Nova York ou no Rio de Janeiro, apesar do preço considerável da mesma no primeiro mercado, facilmente pode ser grande o suficiente para cobrir os custos e as despesas do transporte da mercadoria para qualquer outro território de vendabilidade longínquo.
Por conseguinte, quanto mais preciosa for uma mercadoria, tanto maior será, em paridade de condições, seu território de vendabilidade.
Em terceiro lugar, a vendabilidade das mercadorias é limitada pela quantidade.
A vendabilidade de uma mercadoria, do ponto de vista quantitativo, está limitada à demanda ainda não atendida e, além disso, às quantidades em relação às quais ainda existem as bases para operações de troca

econômica. Por maior que seja a demanda de determinado indivíduo por uma mercadoria, jamais se pode ultrapassar esse limite contando que, dentro de um período determinado, ele absorverá quantidades adicionais; mesmo dentro dos limites de sua demanda, o indivíduo em questão só estará disposto a adquirir aquelas quantidades de mercadorias em relação às quais existem, para ele, bases para trocas econômicas. A demanda de uma mercadoria é a somatória das demandas dos diversos indivíduos; portanto, em cada situação econômica concreta, é bem delimitada a quantidade de uma mercadoria que pode, basicamente, ser vendida aos membros de uma sociedade; é impensável uma venda além desses limites.

No que concerne à extensão desses limites, também aqui existe grande variedade, de acordo com os diversos bens em pauta. Existem mercadorias que, devido à pequena demanda que as caracteriza em qualquer hipótese, só têm chance de venda muito reduzida; outras existem em que a demanda é maior e, consequentemente, também a vendabilidade; outras, enfim, apresentam uma vendabilidade praticamente ilimitada.

O editor de uma obra sobre a língua tupi pode contar com uma venda de trezentos exemplares, se o preço da obra for moderado; e mesmo com um preço mínimo não poderá contar com uma venda superior a seiscentos exemplares. Em se tratando de obra especializada, destinada a eruditos, que só desperta o interesse de um círculo limitado de especialistas, poderá contar também com o interesse e a demanda de várias gerações sucessivas; todavia, em muitos casos ela só terá chance de venda maior à medida que se difundir a fama do autor, devendo-se, portanto contar com uma venda que só poderá ser paulatina e progressiva.

Ao contrário, uma obra que versa sobre uma ciência de interesse geral, não obstante seu caráter erudito, poderá ter vários milhares de exemplares vendidos; uma obra de cunho popular poderá vender uma tiragem de 20 a 30 mil exemplares ou mais; obras poéticas de valor, em circunstâncias favoráveis, poderão ser vendidas em uma tiragem de muitas centenas de milhares de exemplares. Pensemos na diferença que existe, no tocante à quantidade, entre a vendabilidade de uma obra sobre antiguidades do Peru e a de uma obra contendo as poesias de Friedrich Schluer, ou entre a vendabilidade de uma obra em sânscrito e a de uma dos dramas de Shakespeare!

Muito maior ainda será a diferença, no tocante à quantidade, entre a

vendabilidade das mercadorias, se considerarmos, de um lado, mercadorias como o pão e a carne, e, de outro, a casca de quina e o almíscar, ou entre tecidos de algodão e mercadorias de lã de ovelha e, de outro lado, instrumentos astronômicos e preparados anatômicos. Finalmente, compare-se a diferença de vendabilidade externa no tocante aos limites quantitativos -entre chapéus e luvas de tamanho médio e de tamanhos extremamente grandes.
Em quarto lugar, finalmente, a vendabilidade das mercadorias é limitada pelos períodos dentro dos quais as mercadorias encontram mercado. Existem mercadorias que só têm procura no inverno, ao passo que outras só encontram mercado no verão, e outras, enfim, só têm chance de venda dentro de determinado período passageiro, mais breve ou mais longo. Contam-se entre bens dessa espécie os programas para festas marcadas, apresentações artísticas e, em certo sentido, até mesmo jornais e artigos de moda. Podemos dizer também que todos os artigos de pouca durabilidade, que se caracterizam pela reduzida capacidade de conservação, por sua própria natureza têm sua vendabilidade limitada a um período muito curto.
A isso acresce a circunstância seguinte: via de regra a estocagem das mercadorias nos armazéns acarreta para o proprietário despesas econômicas consideráveis.
O que os custos e despesas de transporte representam para a vendabilidade das mercadorias com referência ao espaço, os custos de armazenagem de conservação e as perdas de juros representam para essa vendabilidade, como limites de tempo.
Um indivíduo que comercializa gado, e que, em nosso contexto civilizado, coloca à venda um rebanho de animais para o abate, deverá levar em conta necessariamente certas limitações de tempo para a venda, em razão da limitada capacidade de conservação dos animais em estado de abate, em razão da perda de juros e sobretudo em razão das demais despesas decorrentes do fato de manter esse rebanho de animais em condições de "mercadoria". Também os negociantes de algodão e de ferro possuem mercadorias cuja vendabilidade se limita a determinados períodos, em parte devido a razões de ordem física, em parte a razões de ordem econômica (despesas de estocagem, perda de juros).
Também em relação a esses últimos fatores observa-se uma diversidade muito grande entre as diferentes mercadorias. Assim, os limites de tempo dentro dos quais certas mercadorias encontram mercado -em se

tratando, por exemplo, de ostras, carne fresca, certas comidas e bebidas preparadas, buquês de flores, programas para festas próximas, jornais políticos etc. -geralmente se reduzem a alguns dias, e, não raro, a algumas horas; a vendabilidade da maioria das frutas, de muitos artigos de moda, de carne de caça, de plantas em vasos etc. se reduz a algumas semanas; a de mercadorias semelhantes se reduz a alguns meses, ao passo que, em se tratando de outras mercadorias, sua vendabilidade pode durar anos, decênios e até mesmo séculos, pelo menos no que tange à sua durabilidade e à constância da demanda.
Acresce ainda a circunstância de os custos e despesas havidos com a conservação e armazenagem das mercadorias serem extremamente diversificados, contribuindo, assim, para maior aumento da diversidade.
Quem mantém em estoque madeira para a queima ou pedras para construção e puder conservar essas mercadorias ao ar livre normalmente não estará obrigado a vender sua mercadoria com a mesma rapidez que um comerciante de móveis, e este, por sua vez, não precisará ter tanta pressa quanto um comerciante de cavalos. Por outro lado, quem possui ouro ou prata, pedras preciosas e outras mercadorias cuja estocagem não exige grandes despesas (se abstrairmos a perda de juros) está de posse de bens cuja vendabilidade, sob o aspecto do tempo, é muito maior do que a de todas as mercadorias que acabamos de mencionar.

b. Diferenças no grau de vendabilidade das mercadorias

Até agora vimos que a vendabilidade das mercadorias está restrita a um círculo ora maior, ora menor de pessoas, e a limites ora mais amplos, ora mais reduzidos de espaço, de tempo e de quantidade. Com isso, porém, apontamos apenas os limites externos dentro dos quais, em cada situação econômica concreta, é possível vender as mercadorias. Resta-nos agora pesquisar as razões pelas quais é mais fácil, ou mais difícil, vender as mercadorias, respeitados os quatro tipos de limitação que acabamos de assinalar. Para esse fim, é necessário adiantar algo sobre a natureza e a destinação da mercadoria. A mercadoria é um bem econômico destinado à troca; entretanto, a mercadoria não está destinada à troca sem mais nem menos. O proprietário da mercadoria tenciona, de fato, trocá-la, mas não a qualquer preço.
Quem possui um estoque de relógios de bolso pode "liquidá-lo" num instante, praticamente em qualquer circunstância se vender os relógios

pelo preço de 1 táler cada um; o mesmo acontecerá com um comerciante de couro, se quiser liquidar seu estoque às pressas. Não obstante isso, os dois comerciantes poderão eventualmente queixar-se da dificuldade em vender, pois suas mercadorias, como dissemos, se destinam à venda, não a qualquer preço, mas ao preço cabível na situação econômica geral.

Ora, os preços efetivos são produto das condições de concorrência específicas para cada caso, correspondendo eles tanto mais à situação econômica geral quanto mais completa for a concorrência dos dois lados. Se, por qualquer motivo, deixar de participar da concorrência parte daqueles que têm necessidade de uma mercadoria, o preço desce abaixo do nível correspondente à situação econômica geral, e, se isso ocorrer em relação à concorrência na oferta da mercadoria, o preço da mercadoria sobe além desse nível.

Por outro lado, se a concorrência por uma mercadoria for desordenada, havendo o perigo de que os proprietários não consigam vendê-la a preços econômicos, ao passo que esse perigo não existe (ou não existe na mesma medida) para os proprietários de outras mercadorias, é claro que essa circunstância faz com que haja uma diferença muito importante na vendabilidade das mercadorias em questão, pois as primeiras mercadorias podem chegar a seu destino com facilidade e segurança, ao passo que as outras só chegarão a ser vendidas com perda econômica e conforme as circunstâncias nem sequer conseguirão ser vendidas.

Os mercados, as feiras, as Bolsas, os leilões públicos periódicos -tais como ocorrem, por exemplo, em grandes cidades portuárias e outras instituições similares têm por finalidade reunir, em determinados pontos, todos os interessados decisivos para a formação do preço de uma mercadoria, permanentemente ou periodicamente, para que assim os preços se fixem numa base econômica.

Eis por que as mercadorias para as quais existe um mercado ordenado podem ser vendidas facilmente pelo proprietário aos preços correspondentes à respectiva situação econômica geral, ao passo que outras, cujo mercado é desordenado, são vendidas por preços anormais, e às vezes nem sequer conseguem ser vendidas.

A constituição de um mercado para um artigo tem, para os fabricantes do mesmo, ou para os indivíduos que o comercializam o efeito de abrir-lhes perspectivas para vender suas mercadorias aos preços econômicos respectivos, sendo manifesto, por exemplo, que a instituição de um mercado de algodão ou de trigo em uma cidade aumenta

significativamente a vendabilidade do algodão ou do trigo no território de produção circunjacente, da mesma forma que, por exemplo, a admissão de um título qualquer na Bolsa, a assim chamada cotação, oferece aos respectivos donos do título a possibilidade de vendê-lo a preço econômico por força da garantia que essa circunstância concede aos proprietários, inclusive no sentido de um aumento substancial de sua vendabilidade.
O simples fato de cada consumidor poder localizar os proprietários de uma mercadoria o que, em se tratando do comércio atacadista se consegue sobretudo em função de os proprietários de uma mercadoria concentrarem seus estoques o mais perto possível um do outro, de modo a provocar concentração semelhante dos consumidores interessados -já aumenta muito a probabilidade de que as respectivas mercadorias sejam vendidas a preços econômicos; e a falta desse tipo de concentração no comércio varejista, além de desfavorecer os consumidores em razão da falta de comodidade e do desperdício de tempo, constitui o motivo principal dos preços desordenados, fenômeno comum nesse tipo de comércio.
O fato de existirem para uma mercadoria certos pontos de concentração do comércio e da formação de preços econômicos não tem como único efeito fazer com que a venda nesses locais seja concretizada a preços econômicos. Os preços que se formam nesses centros chegam continuamente ao conhecimento do público, oferecendo, dessa forma, essas informações também a interessados que residem ou atuam fora desses centros comerciais, que assim têm a possibilidade de fechar negócio aos preços correspondentes à situação econômica geral. Sem dúvida, esse caso raramente ocorre com os grandes compradores ou vendedores de uma mercadoria, os quais, por meio das suas transações, exercem influência decisiva sobre a própria definição dos preços; entretanto, os compradores "miúdos", cujos negócios são muito pequenos para provocar oscilações notáveis de preços, passam, mediante essas informações provenientes dos grandes pontos de concentração comercial, a ter condições de efetuar suas vendas de modo econômico, mesmo fora desses pontos de concentração, participando, dessa forma, também eles, das vantagens do mercado, que nem sequer frequentam diretamente. Nas proximidades de Londres pode acontecer que uma pessoa, após tomar conhecimento de uma nota do Times sobre o comércio de trigo, feche negócio com um moleiro em Marklane, e em Viena realizam-se frequentemente pequenas vendas de

produtos alcoólicos com base nos dados publicados pela Neue freie Presse ou por outro jornal de renome; os pontos de concentração comercial têm, pois, como efeito, fazer com que os proprietários de mercadorias possam vendê-las a qualquer indivíduo que delas necessite, a preços econômicos.

Eis por que o fato de, como vimos, o círculo de pessoas interessadas na aquisição das diversas mercadorias ser ora maior, ora menor, e o fato de os pontos de concentração dos envolvidos na formação dos preços dessas mercadorias estarem mais organizados, ou menos organizados, constituem a primeira causa da diferença de vendabilidade das mercadorias.

Em segundo lugar, existem mercadorias que encontram mercado quase em toda parte, dentro dos limites inerentes à sua vendabilidade. O gado em geral, o trigo, os metais e outros bens similares de uso comum têm mercado assegurado quase em todos os lugares em que exista comércio, sendo que qualquer cidade pequena (em certos períodos) oferece mercado para tais mercadorias, mesmo para os artigos de menor importância, ao passo que para outras mercadorias (chá, índigo) só existem poucos mercados, aliás muito distantes entre si.

Esses mercados não são independentes um do outro quanto à formação dos preços. Relatórios sobre as transações efetuadas em um mercado (na medida em que este se revele de importância decisiva) são transmitidos aos mercados principais restantes e existe uma categoria específica de pessoas, os arbitragistas, que zelam pelas diferenças de preço entre os diversos mercados, para que estes não façam aumentar excessivamente as despesas de transporte.

A segunda causa da diferença no grau de vendabilidade das mercadorias reside, pois, no seguinte: a vendabilidade das mercadorias ora se estende a um território maior, ora a um território menor; certas mercadorias, dentro desse território, conseguem ser vendidas (a preços econômicos) a muitos centros comerciais, outras a poucos; consequentemente, o proprietário das primeiras consegue vendê-las, a preços econômicos (e, se o desejar), a muitos pontos de um vasto território, ao passo que o proprietário das segundas só consegue vendê-las a preços econômicos a poucos pontos de um território mais restrito.

Em terceiro lugar, há mercadorias para as quais existe uma especulação intensa e bem organizada, a qual absorve todo eventual excedente disponível e que ultrapassa a demanda corrente, ao passo que, com referência a outras mercadorias, para as quais não existe essa

especulação, ou, se existe, é menos intensa, o mercado abarrotado implica queda rápida dos preços, ou exige retirada das mercadorias.
Em se tratando do primeiro tipo, as mercadorias podem ser vendidas geralmente em qualquer quantidade e a bons preços, ao passo que o proprietário de uma mercadoria em torno da qual não existe especulação, se possuir uma quantidade que ultrapasse a demanda corrente, não conseguirá vendê-la, ou só conseguirá vendê-la com grandes prejuízos. Dessa segunda classe de mercadorias já demos, acima, alguns exemplos, ao mencionar os escritos destinados a determinados grupos de intelectuais. Todavia, sob esse aspecto são mais importantes as mercadorias que, por si, não têm nenhuma importância, procuradas que são apenas em conjunto com outras.
Por maior que seja a importância das molas espirais para relógios de bolso, ou a importância de manômetros medidores de pressão para máquinas a vapor, a procura desses dispositivos estará sempre em função exata da quantidade de relógios a serem fabricados e de máquinas a vapor a serem construídas; portanto, um eventual excedente dessas peças jamais poderá ser vendido a preços satisfatórios.
Ao contrário, o ouro e a prata, que se caracterizam por uma demanda quase ilimitada e por uma disponibilidade muito pequena, têm vendabilidade quase ilimitada, no tocante à quantidade. Não há dúvida alguma de que, se alguém dispusesse de uma quantidade de ouro mil vezes superior à que está disponível, e de uma quantidade de prata cem vezes superior à que está disponível, ainda assim encontraria compradores, se colocasse os metais à venda. Aconteceria, nesse caso, que o ouro e a prata baixariam muito de preço, e seriam usados por pessoas menos abastadas, ou mesmo por pessoas pobres, como adornos; porém, mesmo com esse aumento quantitativo, essas mercadorias continuariam a encontrar mercado; ao contrário, um aumento similar da obra mais especializada, dos melhores instrumentos ópticos de máxima precisão, ou mesmo de mercadorias tão importantes como o pão e a carne, os tornaria totalmente invendáveis. Disso segue que o proprietário de ouro e prata terá grande facilidade em encontrar mercado para qualquer quantidade que possuir, tendo, na pior das hipóteses, um pequeno prejuízo no preço; por outro lado, em se tratando da maioria dos outros bens, havendo acúmulo repentino, os prejuízos decorrentes da baixa do preço se avolumam facilmente, e será impossível vendê-los.
A terceira causa da diferença do grau de vendabilidade das mercadorias

reside, portanto, no fato de os limites quantitativos de vendabilidade uma mercadoria serem ora mais amplos, ora mais restritos; por conseguinte, no caso de uma mercadoria dentro dos citados limites, toda quantidade colocada no mercado pode ser facilmente vendida a preços econômicos, ao passo que, em se tratando de outras mercadorias, isso não ocorre, ou, ao menos, não ocorre na mesma medida.

Finalmente, existem, em quarto lugar, mercadorias para as quais há mercado quase constante. Títulos e uma série de produtos em estado bruto podem ser vendidos diariamente em locais onde existem Bolsas de Mercadorias; outras mercadorias são comercializadas apenas em dois ou três dias da semana; para o trigo e outros cereais, na maioria dos casos existem mercados semanais; para manufaturados existem feiras trimestrais; e para cavalos e demais animais domésticos, geralmente existem dois ou mais mercados por ano etc.

A quarta razão para a diferença de vendabilidade das mercadorias está, portanto, no fato de os limites temporais da vendabilidade das mercadorias serem ora mais amplos, ora mais restritos; consequentemente, algumas (dentro dos citados limites) se vendem a qualquer momento, ao passo que outras só encontram mercado a preços econômicos em determinados períodos.

Se agora considerarmos os fenômenos da vida econômica real, e depararmos com a enorme diferença de vendabilidade de cada mercadoria, não será difícil constatar, em cada caso' concreto, a qual das quatro causas apontadas é devido essa diversidade.

Quem possui certa quantidade de trigo está de posse de uma mercadoria que poderá vender a preços econômicos a qualquer momento, onde existirem Bolsas de Cereais, ou semanalmente, onde existirem mercados semanais; possui uma mercadoria, pois, que equivale a "dinheiro a vista" -para usar uma expressão comercial e muito significativa. As razões disso estão no vasto círculo de pessoas que têm necessidade desse bem, nos amplos limites da vendabilidade dessa mercadoria (sob o aspecto do espaço, do tempo e da quantidade); estão também na boa organização do mercado existente para essa mercadoria e, ainda, na intensa especulação de que a mesma é objeto.

Ao contrário, quem possui estoque de mercadoria em estado bruto, sob muitos aspectos estará em posição menos favorável. Com efeito, os limites da vendabilidade dessa mercadoria, sob o aspecto da quantidade, são muito mais restritos; o mercado, para ela, nem de longe está tão bem organizado como no caso do trigo; os mercados para esse

produto geralmente estão muito afastados uns dos outros (do ponto de vista do espaço e do tempo) e a especulação em torno dessa mercadoria é muito menos intensa que no caso do trigo. Quem possui trigo poderá vender sua mercadoria praticamente em qualquer circunstância, isto é, se estiver disposto a vendê-la a baixo preço; já em se tratando de mercadoria em estado bruto, nem sempre isso acontece; com referência a essa mercadoria, será mais fácil ocorrer que o proprietário só possa vendê-la com prejuízos relativamente grandes, ou então haverá momentos em que simplesmente não conseguirá vendê-la, tendo de esperar bastante tempo para vendê-la.
Compare-se, agora, a vendabilidade do trigo com a de artigos como telescópios, produtos de escuma-do-mar (sepiolita), plantas em vasos em geral, ou com a vendabilidade de tipos de saída ainda menor dessas mercadorias!!

c. A capacidade de circulação das mercadorias

Expusemos acima as causas gerais e especiais da diferença de vendabilidade das mercadorias, ou seja, da maior ou menor facilidade que um proprietário tem em vender suas mercadorias a preços econômicos. Com isto estaria, em princípio, também resolvido o problema da maior ou menor facilidade com a qual as diversas mercadorias podem circular por diferentes proprietários, na medida em que cada circulação de uma mercadoria por várias mãos, em última análise, se compõe das várias transações pelas quais passa, parecendo à primeira vista que com a mesma facilidade com que uma mercadoria passa de um proprietário para as mãos de outro passaria também das mãos do segundo proprietário para as do terceiro, e assim por diante. Entretanto, a experiência nos ensina que isso não ocorre com todas as mercadorias. Eis por que nos resta investigar por que motivos certas mercadorias circulam facilmente de um proprietário para outro, enquanto isso não acontece com outras, mesmo em se tratando de mercadorias de alta vendabilidade.
Existem mercadorias que apresentam quase a mesma vendabilidade na mão de qualquer indivíduo. Os grãos de ouro que um cigano conseguiu extrair das areias do rio Aranyos têm em suas mãos a mesma vendabilidade que têm nas mãos do proprietário de uma mina de ouro, desde que o cigano saiba encontrar o mercado correto para sua mercadoria; e os grãos de ouro poderão circular por uma infinidade de

proprietários, sem perder nada de sua vendabilidade. Entretanto, peças de vestuário, artigos de cama, alimentos preparados etc., que se encontrassem nas mãos do mencionado cigano, mesmo que ele não os tivesse usado, ou mesmo que ele os tivesse adquirido de outros apenas para revendê-los, seriam suspeitos, dificilmente encontrariam mercado, e, em todo caso, perderiam muito de seu valor.

Enquanto estiverem na posse dos respectivos produtores ou de certos comerciantes, artigos desse tipo podem ter altíssimo grau de vendabilidade, porém perdem total ou parcialmente essa vendabilidade no momento em que surgir a mínima suspeita de que já tenham sido usados, ou que tenham passado pelas mãos de pessoas que pouco primam pela limpeza; em consequência dessa circunstância, tais mercadorias têm pouca aptidão para circular de mão em mão, por meio de operações de troca econômica.

Há outras mercadorias que para serem vendidas exigem conhecimentos, habilidades ou permissão por parte das autoridades, ou exigem que se detenha a respectiva patente etc. Tais mercadorias se colocadas nas mãos de pessoas que não apresentem essas qualificações, não têm chance de venda -ou têm pouca chance -, e em qualquer hipótese perdem parte de seu valor. Há mercadorias destinadas especificamente à comercialização entre os índios ou nos países da América do Sul; há também artigos de farmácia, artigos de monopólio e outros similares que, nas mãos de certas pessoas, possuem alta vendabilidade, mas nas mãos de outras perdem grande parte de sua vendabilidade. e, consequentemente, apresentam pouca aptidão para circular de mão em mão, da mesma forma como acontece com a primeira categoria de mercadorias que citamos.

Mesmo os bens que, para serem usados precisam ser antes adaptados às necessidades dos consumidores não têm o mesmo grau de vendabilidade nas mãos de qualquer proprietário. Sapatos, chapéus e artigos similares, qualquer que seja seu tamanho, têm certa vendabilidade enquanto estiverem nas mãos de um comerciante de sapatos (ou nas mãos de um fabricante de chapéus), se o respectivo comerciante ou fabricante tiver grande clientela, sobretudo porque essas pessoas geralmente têm os meios necessários para adaptar esses produtos às necessidades específicas de cada cliente. Todavia, nas mãos de outra pessoa, esses artigos dificilmente encontram mercado, e se forem vendidos serão com prejuízo. Também esse tipo de mercadoria não tem aptidão para circular de mão em mão.

Também os artigos cujo preço não se conhece bem, ou cujo preço está sujeito a oscilações significativas, dificilmente circulam de mão em mão. O comprador desses bens está sujeito a pagar preços excessivos ou a levar prejuízos antes de revendê-los, devido à possibilidade de baixa de preço. Uma partida de trigo pode passar por dez proprietários dentro de poucas horas, em uma bolsa de cereais (o mesmo podendo ocorrer com um lote de bons títulos em Bolsas de Valores), ao passo que produtos da terra ou manufaturados, cujo valor só é possível determinar depois de examinar cuidadosamente todas as circunstâncias, são totalmente inaptos para uma circulação tão rápida. Mesmo pessoas que estão fora das Bolsas de Valores facilmente adquirem títulos cujo preço não esteja sujeito a grandes oscilações, ao passo que mercadorias sujeitas a grandes oscilações de preço praticamente só podem ser vendidas abaixo do preço, de vez que todas as pessoas familiarizadas com os "macetes" da especulação querem assegurar-se contra o perigo de serem prejudicadas. Por conseguinte, também as mercadorias cujo preço é indeterminado, ou cujo preço é passível de fortes oscilações, não se prestam para circular de mão em mão.

Finalmente, é óbvio que cada um dos fatores que limitam a vendabilidade das mercadorias influi com força ainda maior toda vez que for o caso de se transferir uma mercadoria de uma pessoa para outra, de um lugar para outro, de um período de tempo para outro. Assim, mercadorias cuja vendabilidade está limitada a um círculo restrito de pessoas, cujo território de vendabilidade é restrito, cuja durabilidade é reduzida, ou então as mercadorias cuja conservação requer custos e despesas de vulto, mercadorias que só encontram mercado se vendidas em pequena quantidade, e cujo preço não estiver bem regulado etc., poderão, dentro desses limites restritos, apresentar certo grau de vendabilidade, porém não têm nenhuma capacidade de circulação.

Como se vê, a capacidade de circulação das mercadorias se nos apresenta como uma vendabilidade – na acepção mais ampla do termo – que se estende a todo indivíduo que estiver de posse delas. Ao mesmo tempo, a capacidade de circulação representa uma característica para a qual confluem os quatro fatores que caracterizam a alta vendabilidade das mercadorias.

VIII – A doutrina sobre o dinheiro

1. A natureza e a origem do dinheiro![118]

Nos primórdios do comércio humano, quando, nos indivíduos, começa a despertar a consciência da vantagem econômica que podem auferir das eventuais oportunidades de permuta os objetivos das pessoas se voltam apenas para o imediato em decorrência da simplicidade que caracteriza toda fase inicial de um povo que desperta para a civilização. Dessa forma, cada um tem em vista tão somente o valor de uso ao permutar os bens, então é natural que as operações de troca se restrinjam aos casos em que os bens apresentam, para os proprietários, um valor de uso menor que o de outros bens na posse de outros indivíduos com relação aos quais a escala de valores é inversa. Por exemplo: A possui a espada que, para ele, tem valor de uso menor que o do arado de B, ao passo que para B o mesmo arado tem valor de uso menor que o da espada de A. Nas condições que acabamos de supor, necessariamente as operações de permuta ficam restritas a esse tipo de troca.
Não é difícil imaginar que, em tais condições, o número de permutas efetivamente realizadas será necessariamente reduzido. É muito raro acontecer que, simultaneamente, um bem apresente (na posse de alguém) valor de uso inferior ao de outro bem (na posse de outra pessoa) e suceder que, para esta última, se observe a relação inversa; mesmo que isto aconteça, muito mais raramente sucede que, dessas duas pessoas, uma encontre a outra e vice-versa.
Suponhamos que A possua uma rede de pescar; que gostaria de trocar a rede por certa quantidade de cânhamo. Para que essa permuta se efetue é indispensável não somente que exista outra pessoa (B) disposta a aceitar a rede em troca daquela quantidade de cânhamo que A deseja, mas também outro pressuposto: que os dois indivíduos se encontrem efetivamente, e concordem em seus interesses.
Outro exemplo: o agricultor C possui um cavalo que gostaria de trocar por uma série de equipamentos agrícolas e peças de roupa. É pequena, no caso, a probabilidade de C encontrar uma pessoa que necessite de seu cavalo e que, além disso, possa e queira receber o cavalo em troca de todos os equipamentos agrícolas e roupas que C deseja.

Essa dificuldade seria insuperável e com isso haveria grandes obstáculos para o progresso da divisão do trabalho, sobretudo na produção de bens sem clientela definida, se pela própria natureza das coisas e sem prévio acordo entre os homens, ou sem nenhuma coação estatal, não se tivesse encontrado um meio de levar todos a um estado de coisas no qual o mencionado impasse fosse totalmente superado.
O atendimento direto das próprias necessidades constitui o objetivo final de todas as atividades e esforços econômicos dos homens. Eis por que as pessoas, em suas operações de permuta, perseguem com inteira naturalidade o objetivo último de trocar suas mercadorias por bens tais que, para elas, tenham valor de uso. Esse empenho está presente em todos os estágios culturais da mesma forma, sendo perfeitamente justo, do ponto de vista econômico. Todavia, os indivíduos agiriam de forma muito antieconômica se, toda vez que esse objetivo final não pudesse ser atingido imediatamente e de forma direta, desistissem de persegui-lo.
Suponhamos que um armeiro (na época de Homero) confeccionou dois armamentos de cobre e deseja trocá-los por cobre, combustíveis e comestíveis.
Ele vai ao mercado, oferece suas mercadorias em troca dos citados bens e fica certamente muito contente em encontrar lá mesmo as pessoas interessadas em adquirir os armamentos e dar-lhe em troca, ao mesmo tempo, os materiais e comestíveis de que necessita. Entretanto, seria indiscutivelmente uma notável e feliz coincidência se, num círculo tão restrito de pessoas e em se tratando de um bem tão difícil de vender (armamentos de cobre), o armeiro encontrasse as pessoas que necessitam exatamente disso, e estivessem dispostas a comprar os armamentos exatamente por aquilo que o armeiro necessita.
Suponhamos, pois, que o armeiro não consiga trocar suas mercadorias exatamente por aqueles bens de uso que deseja, ou que deva perder tempo excessivo na busca desse objetivo. O armeiro em questão agiria de forma altamente antieconômica se, no caso, por não poder trocar seus armamentos exatamente pelos objetos de uso de que necessita, deixasse de trocá-los por outros bens que, embora sendo, para ele, mercadorias (e não objetos de uso), tivessem vendabilidade maior que a de suas próprias mercadorias; uma vez de posse dessas mercadorias mais vendáveis, o armeiro teria muito mais facilidade para trocá-las exatamente por aqueles objetos de uso de que necessita.
Ora, na época de que estamos falando, o gado era a mercadoria de maior vendabilidade. Em nosso caso, diríamos que o armeiro, mesmo se

possuísse gado suficiente para as próprias necessidades, agiria de forma altamente antieconômica se também recusasse trocar seus armamentos por algumas cabeças de gado. Com certeza, ele não trocaria seus armamentos por bens de uso (no sentido mais restrito da palavra, em contraposição a "mercadoria"), mas por bens com características de mercadoria; contudo, não deixa de ser verdade que por suas mercadorias menos vendáveis (armamentos) adquire mercadorias mais vendáveis (gado), sendo óbvio que a posse destas últimas multiplica, para ele, a probabilidade de encontrar, no mercado, as pessoas que estejam dispostas a oferecer-lhe em troca exatamente aqueles bens de uso direto de que necessita.

Em consequência, o nosso armeiro (perfeitamente consciente de seu próprio interesse econômico que está em jogo, e sem ter chegado a isso por nenhum tipo de coação) troca seus armamentos pela quantidade correspondente de cabeças de gado e, de posse dessas mercadorias mais vendáveis, vai à procura daqueles frequentadores do mercado que possam e queiram adquirir suas cabeças de gado em troca de cobre, combustíveis e comestíveis; dessa forma, terá muito maior probabilidade de atingir seu objetivo último, que é conseguir (mediante troca) os bens de uso de que necessita; em qualquer hipótese, a operacionalização da permuta será muito mais rápida e a própria permuta será efetuada de maneira muito mais econômica.

Como se vê, é o interesse econômico de cada indivíduo que, aumentando nesse indivíduo a consciência desse interesse próprio e pessoal -e sem que haja qualquer acordo ou coerção legal, nem mesmo qualquer consideração de interesse público -, o leva a trocar suas mercadorias por outras mercadorias mais vendáveis, mesmo não necessitando diretamente destas para uso pessoal; é assim que, sob a poderosa influência do costume, nós nos deparamos com o seguinte fenômeno, que pode ser observado sempre e onde quer que aumente o desenvolvimento econômico; existe certo número de bens (que, no tocante às coordenadas de tempo e de lugar, são os mais vendáveis) que são aceitos em troca por qualquer pessoa, podendo ser trocados, pois, por sua vez, por qualquer outra mercadoria: são os bens que nossos [119] antepassados alemães denominavam Geld (dinheiro), termo derivado do verbo gelten, equivalente a leisten ou Zahlen (pagar), o qual acabou por designar, em alemão, o meio habitual de pagamento.[120]

Precisamente a consideração do processo que acabamos de expor revela-nos, de imediato, a alta importância do costume,[121] se quisermos

explicar a origem do dinheiro. Com efeito, é por meio do citado processo que determinados bens se transformam em dinheiro.
A troca de mercadorias menos vendáveis por mercadorias de maior vendabilidade responde ao interesse de cada pessoa individualmente, porém a conclusão efetiva dessas operações de troca pressupõe o conhecimento desse interesse por parte dos que se dispõem a trocar suas mercadorias por um bem que, embora em si mesmo talvez represente, para eles, coisa totalmente inútil para o uso pessoal possui, todavia, vendabilidade maior.
Ora, jamais ocorrerá que todos os indivíduos de um povo adquiram simultaneamente esse conhecimento. O processo será sempre o seguinte: de início serão somente alguns indivíduos a se conscientizarem da vantagem que lhes advirá da impossibilidade de trocar suas mercadorias por bens de uso, ou da condição de tal permuta revelar-se altamente insegura recebendo em troca de suas mercadorias outras mercadorias mais vendáveis, uma vantagem que, em si mesma, independe do reconhecimento geral de uma mercadoria como dinheiro, já que sempre e em qualquer hipótese esse tipo de permuta contribui para que o indivíduo se aproxime muito mais de seu objetivo último, que é adquirir os bens de uso de que necessita diretamente. Ora, já que não existe nenhum meio melhor para esclarecer os homens sobre seus interesses econômicos do que levá-los a considerar o sucesso daqueles que empregaram os melhores meios para isto, é também claro que nenhum fator existe que tenha favorecido tanto o aparecimento do dinheiro como o fato de os indivíduos de maior visão e de maior habilidade comercial costumarem, por longo tempo, trocar suas mercadorias por outras de vendabilidade muito maior, haurindo disso vantagem econômica para si mesmos. Eis por que o exercício e o hábito certamente contribuíram muito para transformar as respectivas mercadorias de maior vendabilidade em mercadorias que, aos poucos, passaram a ser aceitas em troca de outras não por muitos, mas por todos os indivíduos. [122]
No domínio estatal também é inegável, se bem que reduzida, a contribuição da ordem jurídica para o estabelecimento do caráter monetário das mercadorias. A origem do dinheiro (distinto da moeda, simples modalidade deste) é, como vimos, bem mais natural e para a mesma apenas raramente contribui algum fator de ordem jurídica.
O dinheiro não é invenção do Estado, nem resultado de um ato legislativo; portanto sua sanção por parte da autoridade estatal é

totalmente alheia ao conceito de dinheiro. Também a adoção de determinadas mercadorias como dinheiro teve sua origem em um processo natural a partir das condições econômicas existentes, sem que houvesse necessidade da interferência do Estado nesse processo.
Se em razão das necessidades do comércio, o Estado chega a sancionar, como dinheiro, determinado bem, dessa sanção resulta não somente que qualquer serviço prestado ao próprio Estado (bem como os demais serviços não sujeitos a outras normas) só possa ser cobrado, com plenos efeitos jurídicos, mediante esse bem; portanto, para esse bem fica oficialmente sancionado pelo Estado o caráter de sua capacidade de representação universal. Entretanto, não é essa sanção que faz com que o respectivo bem se transforme em dinheiro, embora represente complementação notável para que isso ocorra. [123]

2. O dinheiro peculiar a cada povo e a cada época

O dinheiro não é produto da convenção dos homens engajados em atividades econômicas, nem um produto resultante de atos legislativos. O dinheiro não é uma invenção dos povos. Foram indivíduos, membros de um povo, que, aumentando a consciência de seus interesses econômicos, adquiriram também a consciência de que a troca de mercadorias menos vendáveis (por outras de maior vendabilidade) representa progresso notável na busca de seus interesses econômicos específicos, e assim surgiu o dinheiro em numerosos centros culturais independentes entre si, acompanhando o desenvolvimento progressivo da economia.
Ora, precisamente porque o dinheiro é um produto natural da própria economia, em todos os lugares e em todas as épocas a forma específica de dinheiro resultou da situação econômica específica e diversificada existente, razão pela qual, nos mesmos povos, mas em épocas diferentes (e em povos diferentes, na mesma época), variaram os bens que desempenharam esse papel peculiar que hoje atribuímos ao dinheiro,
Ao que parece, nos períodos mais remotos da evolução econômica, na maioria dos povos do mundo antigo, o gado constituiu a mercadoria de maior vendabilidade.
Entre os nômades e todos os povos que passam do nomadismo para a agricultura, os animais domésticos representam a parte principal do patrimônio de cada indivíduo e sua vendabilidade se estende a todos os

indivíduos envolvidos em atividades econômicas, estendendo-se também, por falta de estradas artificiais e pelo fato de o gado transportar-se a si mesmo (quase sem despesas, nos primórdios da civilização!), a distâncias bem maiores que a maioria das demais mercadorias.

O gado é mercadoria que tem capacidade suficiente de conservação; as despesas com sua manutenção (em lugares de pastagens abundantes e onde os animais permanecem ao ar livre) são insignificantes; além disso, mesmo onde a civilização se encontra mais avançada, estágio em que cada qual procura possuir grandes rebanhos, é difícil que os proprietários levem ao mercado uma quantidade excessiva de gado, o que faz com que, sob os aspectos temporal e quantitativo, o gado seja uma mercadoria favorecida no tocante à vendabilidade. Não existe, para o período de que estamos falando, nenhuma outra mercadoria que tenha esse conjunto de fatores favoráveis à vendabilidade. Se a isso acrescentarmos que, no citado estágio, o comércio de animais domésticos com certeza estava relativamente desenvolvido, então o gado se nos apresenta realmente como a mais vendável de todas as mercadorias então existentes, ou seja, como dinheiro natural[124] dos povos do mundo antigo.

O povo mais culto da Antiguidade, os gregos, cujos estágios de evolução cultural a História nos transmite em linhas gerais bem definidas, não nos revela, nem mesmo nos tempos de Homero, nenhum vestígio do dinheiro em moeda. O comércio da época era ainda prevalentemente um comércio de trocas; os rebanhos constituíam a riqueza das pessoas; os pagamentos eram feitos em gado; os preços das mercadorias eram determinados em cabeças de gado, sendo as multas também cobradas e pagas em gado. Drácon ainda aplica multas em gado e somente Sólon, quando tais multas já estavam superadas, cita multas aplicadas em dinheiro moeda, estabelecendo o padrão de 1 dracma para a ovelha e 5 dracmas para o novilho.

Com evidência ainda maior que entre os gregos, podemos identificar os vestígios do dinheiro-gado entre os ancestrais dos povos itálicos que se dedicavam à pecuária. Até as épocas mais recentes dos romanos, o novilho e a ovelha constituíam mercadorias de permuta. As multas judiciais mais antigas são multas em gado (em novilhos e ovelhas); essas multas aparecem ainda na Lex Aternia Tarpeia do ano 454; somente 24 anos depois essas multas são transformadas em somas de dinheiro metálico.[125] Entre os povos germânicos, na época em que,

segundo Tácito, utensílios de prata e de argila eram objetos de igual valia, ter muito gado era sinônimo de riqueza. Da mesma forma que entre os gregos do período homérico, o comércio de trocas ainda predominava, sendo que o gado, especialmente os cavalos (além das armas), já constituía mercadoria de troca. O que mais os germanos apreciavam possuir era gado, que preferiam a qualquer outra coisa, e as multas judiciais eram aplicadas em gado e armas, da mesma forma como mais tarde serão aplicadas em dinheiro.[126] Otão Magno ainda impõe multas em gado. Entre os árabes, ainda no tempo de Maomé, o gado era dinheiro, [127] e entre os povos da Ásia oriental, entre os quais estavam em vigor os escritos sagrados de Zoroastro a Zendavesta, só tardiamente se introduziram outras formas de dinheiro
em lugar do gado, muito depois que os povos vizinhos já haviam passado para o uso do dinheiro-moeda de metal. [128] É presumível que o gado tenha servido de dinheiro também entre os hebreus,[129] entre os povos da Ásia Menor e entre os habitantes da Mesopotâmia na era pré-histórica, embora não disponhamos de provas conclusivas que documentem essa pressuposição.
Quando esses povos entraram para a História propriamente dita, estavam já em um estágio cultural em que haviam superado a fase do gado-dinheiro. Concluímos isso pela analogia com a evolução posterior, bem como pelo fato de parecer contrário à simplicidade característica dos primórdios da civilização supor que grandes pagamentos fossem feitos em metal ou objetos de metal. [130]
O progresso da civilização e da cultura, e sobretudo a diferenciação das ocupações e profissões, juntamente com as consequências decorrentes dessa diversificação, e a fundação progressiva de cidades com uma população dedicada sobretudo à indústria levaram, em toda parte, necessariamente à redução da vendabilidade do gado, na mesma proporção em que aumentava a vendabilidade de outras mercadorias, em especial dos metais de uso comum.
Com efeito, só em casos excepcionais o operário que efetua uma troca com o camponês pode receber gado em pagamento; em qualquer hipótese, para quem mora numa cidade, ter a posse temporária de gado não somente representa um incômodo, mas acarreta, ao mesmo tempo, despesas econômicas de vulto. Mesmo para o agricultor, manter e cuidar de gado só não representa grande custo econômico se o mesmo dispuser de pastagens abundantes e puder manter o gado ao ar livre.
Observa-se, portanto, que, com o progresso cultural, os limites de

vendabilidade do gado vão-se restringindo, em grande parte, sob o aspecto temporal e sob o aspecto do círculo de clientes interessados, enquanto sob o aspecto dos limites impostos pelo espaço e pela quantidade, sua vendabilidade vai decrescendo sempre mais, em comparação com outros bens.
O gado deixa de ser a mercadoria mais vendável, deixa de ser o meio de pagamento econômico, e, ao final, deixa de ser dinheiro. Efetivamente, todos os povos cultos, entre os quais o gado equivalia antes a dinheiro, com a passagem do estado nômade e de agricultura primitiva para o estágio agrícola mais avançado da época posterior (na qual, além da agricultura, se pratica a indústria), abandonaram o dinheiro-gado e passaram para os metais de uso corrente, sobretudo para aqueles que, em razão da sua fácil extração e maleabilidade, podem ser trabalhados diretamente pela mão do homem -o cobre, a prata, o ouro, e, em certos casos, também o ferro -, transição que, tão logo se tornou necessária, foi efetuada com maior facilidade, uma vez que, em toda parte, já anteriormente, para pequenos pagamentos, se utilizavam, como meio de pagamento, objetos de metal e mesmo o metal em estado bruto.
O cobre é o metal mais antigo com o qual o agricultor fabricou seu arado, o guerreiro, as armas, e o artesão, suas ferramentas; o cobre, o ouro e a prata constituem os materiais mais antigos dos quais os homens faziam seus utensílios e adornos de todos os tipos. No estágio cultural em que os povos passaram do dinheiro-gado para o dinheiro-metal, o cobre e algumas outras ligas de cobre -constituía, portanto, bem de uso absolutamente generalizado, ao passo que o ouro e a prata eram muito desejados por todos, por constituírem os meios mais importantes para a satisfação do desejo (difundido entre as pessoas de nível cultural pouco elevado) de brilhar em sua aparência diante dos outros, ostentando adornos feitos desses metais preciosos.
Se a isso acrescentarmos que esses metais, altamente cobiçados, tinham vendabilidade quase ilimitada, tanto pelo fato de serem utilizáveis por todos os povos, bem como pela facilidade de transporte, por sua durabilidade etc., e que, portanto, poderiam ser vendidos facilmente a preços econômicos em qualquer quantidade, teremos, diante de nós, a situação econômica na qual os três metais citados (cobre, prata e ouro) se transformaram nos bens de maior vendabilidade e nos meios exclusivos de permuta na época posterior ao nomadismo e ao estágio puramente agrícola.
Essa transição não se fez de repente, nem de maneira igual em todos os

povos.
O novo dinheiro (em metal) deve ter coexistido ainda por muito tempo com o dinheiro-gado, antes de conseguir substituir totalmente o dinheiro-gado. O decaboion, tesseraboion e hecatomboion dos gregos e o mais antigo dinheiro-metal dos romanos e gauleses podem ter sido desse tipo, e a imagem do animal que aparece nas moedas metálicas pode ter sido o símbolo dessa valorização. [131] É pelo menos incerto que, por serem os metais mais importantes, o cobre e o bronze tenham sido o meio de permuta mais antigo e que os metais nobres só tenham aparecido mais tarde, exercendo a função de dinheiro. Na Ásia oriental, na China, e talvez também na Índia, o dinheiro-cobre chegou, por certo, a ser utilizado plenamente, ocorrendo o mesmo na Itália centrai. Em contrapartida, nas culturas mais antigas dos rios Eufrates e Tigre não se encontram sequer vestígios da utilização do cobre como dinheiro; se na Asia Menor, no Egito, na Grécia, na Sicília e na Baixa Itália o dinheiro-cobre teve vigência, esta cessou em razão do extraordinário desenvolvimento da troca de mercadorias observada no mar Mediterrâneo, troca que é impossível ser adequadamente efetuada com o cobre. Por outro lado, é certo que todos os povos que, em função das condições externas do desenvolvimento de sua economia, passaram a utilizar o cobre como dinheiro, com o progresso cultural e sobretudo com a ampliação de seu comércio de mercadorias, substituíram os metais menos preciosos pelos mais preciosos, o cobre e o ferro pela prata e pelo ouro, e que, nos lugares onde se chegou a utilizar a prata como dinheiro, passaram efetivamente a usar o ouro, ou pelo menos existiu essa tendência, mesmo que a transição da prata para o ouro não se tenha efetuado.
Assim, no estreito intercâmbio entre uma cidade antiga dos sabinos (povo de costumes muito simples) e a região vizinha, ultrapassada a fase do dinheiro-gado, o cobre tornou-se a mercadoria cuja vendabilidade se estenderia ao maior número de pessoas e, sob o aspecto quantitativo, apresentaria maior alcance geográfico (as duas exigências principais do dinheiro, nos primórdios da civilização).
Além disso, pelo fato de sua conservação e armazenagem em pequenas quantidades não acarretar custo algum, bem como devido às facilidades de seu transporte, o cobre apresentava condições suficientes para servir de dinheiro. Todavia, tão logo as fronteiras do comércio se ampliam e começa a crescer a venda de mercadorias, o cobre vai perdendo naturalmente as condições para servir de dinheiro, na mesma proporção

em que os metais nobres vão-se transformando nas mercadorias de maior vendabilidade em períodos de maior desenvolvimento cultural, períodos que se caracterizam pelo comércio abarcando o mundo todo, pelas grandes vendas de mercadorias e pela necessidade sempre maior que os indivíduos têm de ganhar dinheiro, em decorrência de uma divisão e diversificação sempre crescente do trabalho.

A história de outros povos mostra-nos um quadro bem diferente de seu desenvolvimento econômico, também no tocante ao dinheiro.

Quando os europeus pisaram pela primeira vez no México. a concluir dos relatos publicados por testemunhas oculares que conheceram o estado econômico do país na época, parece que esse povo já havia atingido um estágio econômico incomum.

O comércio dos antigos astecas é de particular interesse para nós, por dois motivos. Por um lado, ele nos demonstra que o pensamento econômico, que conduz os homens em sua atividade voltada para o atendimento mais completo possível de suas necessidades, leva, em toda parte. a fenômenos econômicos semelhantes; por outro lado, o antigo México nos oferece o quadro de um país que se encontra no estágio de transição do simples comércio de troca para a economia baseada no dinheiro. Uma situação, portanto, em que podemos observar diretamente o processo característico pelo qual certos bens se destacam dos demais e se transformam em dinheiro, o meio de pagamento.

Os relatos de conquistadores e dos escritores da época descrevem-nos o México como um país que possui numerosas cidades e um comércio grandioso e bem organizado. Nas cidades existem diariamente mercados, sendo que de cinco em cinco dias funcionam os mercados principais, os quais se distribuem de tal forma pelo território inteiro do reino, que o mercado principal de uma cidade seja prejudicado pela concorrência de um mercado vizinho. Para comercializar as mercadorias existem, em cada cidade, locais específicos de grandes dimensões, nos quais há, para cada mercadoria, um espaço reservado, não sendo permitido comercializar a respectiva mercadoria fora do local designado para a mesma. Só se permitem exceções para os gêneros alimentícios e para as mercadorias de difícil transporte (madeiras, materiais para curtimento, pedras etc.). O número de pessoas que se reúnem no mercado da capital do México, em dias normais, oscila entre 20 e 25 mil, e o número de pessoas que comparecem nos dias importantes é avaliado entre 40 e 50 mil. As mercadorias colocadas à venda apresentam uma variedade muito grande. [132]

Eis que se coloca uma questão interessante, a saber, se nos mercados do antigo México, que apresentam tantas analogias com os do mundo antigo, já não ocorriam também analogias semelhantes às observadas com referência ao nosso dinheiro, sob o aspecto da natureza e da origem do mesmo.
Efetivamente, os conquistadores espanhóis relatam que o comércio do México, na época em que lá pisaram pela primeira vez, há muito tempo já deixara de limitar-se exclusivamente ao mero comércio de permuta; que certas mercadorias já haviam conquistado, no comércio, aquela posição que acima caracterizamos, ou seja, a função que hoje exerce o dinheiro, como meio de pagamento. Ao que parece amêndoas de cacau (em saquinhos contendo de 8 até 24 mil unidades), certos paninhos de algodão, ouro em pó (em tubos de pena de ganso, de vários tamanhos, já que balanças e instrumentos de pesagem eram desconhecidos aos antigos mexicanos), peças de cobre e finas peças de estanho eram as mercadorias, em caso de não se conseguir trocar diretamente os bens de uso por outros bens de uso, aceitas por todos (como dinheiro), mesmo que a respectiva pessoa não necessitasse diretamente dessas mercadorias.
Dentre as mercadorias comercializadas nos mercados mexicanos, as testemunhas oculares de então mencionam as seguintes: animais vivos e mortos, cacau, os demais comestíveis, pedras preciosas, remédios, ervas, gomas, resinas, remédios caseiros, mercadorias feitas de fibras de aloé, de palmeira, pelos de animais, artigos feitos de penas, madeira e pedras, e finalmente ouro, cobre, estanho, madeira, pedras, materiais para curtume e peles. Se agora levarmos em conta essas mercadorias, e considerarmos o fato de que o México, na época da descoberta pelos europeus, já era uma civilização adiantada, industrializada e dotada de população urbana numerosa, desconhecendo, no entanto, a maioria de nossos animais domésticos -não cabe imaginar que lá o gado tivesse a função de dinheiro; e se, além disso, considerarmos que o cacau era a bebida diária, que os tecidos de algodão constituíam a roupa comum de todos, e o ouro, cobre e estanho eram os metais de maior uso entre os astecas, sendo, portanto, os bens que, por sua natureza interna e pelo uso generalizado, possuíam vendabilidade superior à das demais mercadorias, considerando tudo isso, não é difícil entender por que precisamente esses bens passaram a vigorar como dinheiro entre os astecas.
Esses bens representavam o dinheiro natural do antigo México, embora

ainda pouco desenvolvido.
São análogas as causas que, entre povos dedicados à caça, levam as peles de animais a assumir a função do dinheiro. Naturalmente, em se tratando de povos dedicados à caça, haverá excesso de peles, pois o atendimento das necessidades alimentares da família com caça tem como consequência um acúmulo de quantidades tão grandes de peles de animais, que o máximo que pode ocorrer entre os integrantes de uma tribo de caçadores é uma concorrência em torno de peles de beleza ou qualidade raras.
Todavia, se uma tribo de caçadores começar a manter intercâmbio comercial com povos estrangeiros, e se surgir um mercado específico para peles de animais, no qual se possa adquirir numerosos bens de uso (dando peles animais em troca), nada mais natural que estas se transformem na mercadoria de maior vendabilidade, fazendo com que, em qualquer permuta efetuada pelos caçadores entre si, essa mercadoria seja aceita com toda a preferência. Certamente, o caçador A não precisa das peles dos animais abatidos pelo caçador B, que ele recebe em troca; todavia, tem consciência de que pode trocá-las facilmente, no mercado, por outros bens de uso úteis para ele, razão pela qual lhes dá sua preferência, embora, para ele, as peles adquiridas não passem de meras mercadorias de revenda (em relação a outras mercadorias que possui) de vendabilidade inferior. Na realidade, podemos constatar que é isso que ocorre efetivamente em todas as tribos de caçadores que mantêm comércio com o exterior. [133] A circunstância de se transformar em dinheiro, no interior da África, placas de sal e escravos, e o mesmo acontecer com as bolas de cera no alto Amazonas, com o bacalhau na Islândia e na Terra Nova, com o tabaco em Maryland e na Virgínia, ou ainda com o açúcar nas Índias Ocidentais inglesas, com o marfim nas regiões vizinhas das possessões portuguesas, explica-se pelo fato de terem esses bens constituído ou ainda constituírem, nesses lugares, os principais artigos comercializados, da mesma maneira que, entre os povos caçadores, as peles adquirem alta vendabilidade, bem como, por outro lado, o caráter monetário local de muitos outros bens deriva do grande valor local de uso desses bens e da grande vendabilidade decorrrente, a exemplo do caráter monetário assumido pelas tâmaras no oásis de Siwah, ou pelos blocos de chá na Ásia setentrional e na Sibéria, pelas contas de vidro dos colares na Núbia e no Senar, ou pelo Gussub (espécie de painço) no reino africano de Ahir, quando não deriva dos dois aspectos citados,

caso que se verifica entre os cauris, povo para o qual os colares de contas de vidro tanto constituem material de adorno muito apreciado como, ao mesmo tempo, um produto altamente comerciável. [134] Assim, pois, o dinheiro, também em suas formas específicas, diversificadas sob o aspecto da época e da localidade, se nos apresenta, historicamente, não como o resultado de uma convenção, ou de uma coação legislativa, muito menos como o resultado do acaso, mas como o produto natural da situação econômica de povos diferentes no mesmo período histórico, ou dos mesmos povos em épocas diferentes.

3. O dinheiro como "parâmetro dos preços" e como forma mais econômica dos estoques destinados à permuta

Se, em consequência do desenvolvimento crescente do comércio e do funcionamento do dinheiro, vier a surgir uma situação econômica na qual se pode permutar entre si mercadorias de qualquer tipo, e restringirem-se cada vez mais os limites dentro dos quais se faz a determinação dos preços, por efeito de uma concorrência intensa (p. 337 et seqs. desta tradução), poderá supor-se que todas as mercadorias, no tocante a determinado local e momento, tenham entre si certa correlação de preço em razão da qual possam ser vendidas umas pelas outras.
Imaginemos que a formação dos preços das mercadorias abaixo arroladas supondo-se determinadas quantidades das mesmas tenha ocorrido em um mercado determinado e em um momento determinado, da maneira seguinte:

Preços efetivos Preços médios (por quintal)

Açúcar:	24-26 táleres 25 táleres
Algodão:	29-31 táleres 30 táleres
Farinha:	5 1/2-6 112 táleres 6 táleres

Supondo-se que o preço médio de uma mercadoria seja aquele pelo qual esta pode ser tanto comprada como vendida, vemos que, no caso supra, por exemplo, 4 quintais de açúcar representam o "equivalente" de 3 1/3 quintais de algodão, e estes últimos representam o "equivalente" de 16 2/3 quintais de farinha de trigo e de 100 táleres, e vice-versa; bastará, então, dizer que o equivalente de uma mercadoria (entendido dessa forma) -ou de uma das muitas mercadorias assim ditas

equivalentes -constitui o "valor de troca" da mesma, e que a soma de dinheiro pela qual a referida mercadoria pode ser adquirida ou vendida se denomina "valor de troca no sentido preferencial" -e chegaremos à tese predominante na Economia Política a respeito do valor de troca em geral, tese segundo a qual o dinheiro é o "parâmetro do valor de troca".

"Em um país no qual existe um comércio intenso", escreve Turgot, "cada tipo de bem terá uma preço corrente correlacionado com o preço de qualquer outro tipo de bem, de sorte que determinada quantidade de um tipo se nos apresentará como equivalente de determinada quantidade de qualquer outro tipo de bem. Então, para expressar o valor da troca de um bem específico, basta evidentemente mencionar a quantidade de outra mercadoria conhecida que represente o equivalente do referido bem.
Daí se conclui que todas as espécies de bens capazes de constituir objetos de comércio se medem umas pelas outras - se assim podemos dizer - e cada uma delas
pode servir de parâmetro para as demais. "

De maneira similar expressam-se quase todos os demais autores de Economia Política e, da mesma forma como Turgot, no decorrer do célebre capítulo sobre a origem e a distribuição da riqueza de um povo[135], chegam à conclusão de que, dentre todos os possíveis "parâmetros do valor de troca", o dinheiro é o mais adequado e, portanto, o mais generalizado. O único erro existente nesse parâmetro reside no fato de o valor do próprio dinheiro não ser uma grandeza fixa, mas variável [136] , portanto, ele representa um parâmetro seguro para se aferir o "valor de troca" para cada momento determinado, mas não para momentos diferentes.
Acontece, porém, como demonstramos em nosso capítulo sobre a teoria do preço, que nunca se observou na economia humana a existência de bens equivalentes no sentido objetivo da palavra; portanto, toda teoria supra, segundo a qual o dinheiro constitui o "parâmetro do valor de troca", rui por terra, pois o fundamento da mesma é pura ficção, um erro.
Se num mercado de lã, o quintal de lã de uma qualidade qualquer é vendido por exemplo, por 103 florins, não raro acontece que, no mesmo mercado, se realizem simultaneamente, transações a preços mais altos e mais baixos (por exemplo, a 104 e a 103 1/2 florins, e a 102 e a 102 1/2 florins); e enquanto os compradores

presentes no mercado se declaram dispostos a comprar por 101 florins, os vendedores só querem vender por 105 florins. Qual é, nesse caso, o "valor de troca" de 1 quintal de lã? Ou, inversamente, que quantidade de lã, por exemplo, representa o "valor de troca" de 100 florins? Evidentemente, a única coisa que se pode dizer é que, no referido mercado e nesse momento determinado, 1 quintal de lã pode ser vendido (ou comprado) entre os limites de 101 e 105 florins. Todavia, em parte alguma jamais poderá ser constatada a existência de determinada quantidade de lã ou de determinada quantidade de dinheiro (ou de qualquer outra mercadoria) que possam ser permutadas entre si, e que, portanto, sejam equivalentes entre si, no sentido objetivo. Por conseguinte, é impossível sustentar que exista uma medida dessas equivalências (ou seja, do "valor de troca").

Sem dúvida, a vida prática, em função de vários objetivos econômicos, levou à necessidade de avaliações de precisão aproximativa, sobretudo a avaliações em termos de dinheiro; em todos os casos para os quais basta apenas uma exatidão aproximativa dos cálculos, a melhor base de avaliação é constituída geralmente pelos preços médios, desde que não haja objeção contra. Entretanto, é evidente que tal método de avaliação de bens, exigido um grau de precisão maior, se demonstra totalmente insuficiente, mesmo na vida prática; não é só isso; pode mesmo conduzir a erros. Sempre que se procura uma avaliação exata, deve-se distinguir entre três coisas, conforme a intenção do avaliador. A intenção do avaliador pode ser:

1) calcular o preço pelo qual determinados bens poderiam ser vendidos, quando levados ao mercado;
2) calcular o preço pelo qual os bens de determinados tipos e características poderiam ser comprados no mercado; e
3) calcular uma quantidade de mercadoria, ou respectiva soma em dinheiro, que represente, para determinado indivíduo, o equivalente de um bem, ou quantidade desse bem.

A solução das tarefas 1 e 2 decorre do exposto. Conforme vimos, a formação do preço ocorre sempre entre dois extremos, sendo que o extremo mais baixo pode ser denominado preço de procura (o preço pelo qual a mercadoria é procurada no mercado), e o extremo mais alto pode ser denominado preço de oferta (o preço pelo qual a mercadoria é oferecida no mercado). Via de regra, o primeiro constitui a base para o

cálculo do item 1.0 supra citado, ao passo que o segundo costuma constituir a base para o cálculo do item 2. o acima referido.
Mais difícil é responder à pergunta 3, pois para isso é necessário considerar, primeiramente, que posição ocupa, na economia específica do indivíduo em questão, o bem, ou respectiva quantidade do bem, cujo equivalente (no sentido subjetivo da palavra) está em questão; em segundo lugar, importa examinar se o bem possui, para o respectivo indivíduo, sobretudo valor de uso, ou se tem valor de troca, ou ainda, em se tratando de quantidades de bens, se é necessário considerar também que quantidade do bem representa particularmente um valor de uso, e que quantidade representa um valor de troca.
Suponhamos que A possua os bens a, b, c, os quais, para ele, têm sobretudo valor de uso, e os bens d, e, f, os quais para ele têm sobretudo valor de troca. A soma de dinheiro que, previsivelmente, ele poderia obter da venda dos primeiros (a, b, c) não seria um equivalente desses bens, pois, para ele, no caso, o valor de uso é o mais alto, o econômico. Para ele, portanto, o equivalente desses bens será a quantia de dinheiro com a qual seja possível comprar bens iguais, ou bens tais que possuam valor de uso igual.
Ao contrário, os bens d, e, f são mercadorias, portanto, bens de qualquer forma destinados à troca; em geral serão trocados por dinheiro, sendo que, para o indivíduo A, previsivelmente o preço conseguido será, via de regra, o equivalente desses bens. Portanto, a determinação correta do equivalente de um bem só pode ser feita levando-se em conta o proprietário e a posição que o bem ocupa na economia do mesmo; por outro lado, para determinar o equivalente de um conjunto de bens, ou, respectivamente, de um patrimônio, é indispensável calcular, em separado, o equivalente dos bens de uso e o equivalente dos bens de troca (mercadorias).[137]
Se, de conformidade com o exposto, é insustentável a teoria em si do "valor de troca", como também, em consequência, a teoria de que o dinheiro seria o "parâmetro do valor de troca", não deixa de ser verdade que o estudo da natureza e da função do dinheiro nos ensina que as avaliações de que acabamos de falar (as quais não devem ser confundidas com a medição do "valor de troca" dos bens) via de regra são feitas de forma mais adequada com base no dinheiro.
O objetivo das duas primeiras avaliações é calcular as quantidades de bens pelas quais uma mercadoria poderia ser vendida, ou comprada, respectivamente, em determinado momento, em um mercado

determinado. Se as respectivas transações se concretizassem efetivamente, essas quantidades de bens consistiriam, em geral, apenas em dinheiro; consequentemente, conhecer as somas de dinheiro pelas quais uma mercadoria pode ser vendida, ou comprada, constitui naturalmente o objetivo seguinte da tarefa econômica da avaliação.
Ora, nas condições de um comércio desenvolvido, o dinheiro é, ao mesmo tempo, a única mercadoria com base na qual se pode fazer, sem rodeios, a avaliação de todas as demais mercadorias. Onde desaparece o comércio de trocas (no sentido mais restrito do termo), e basicamente só o dinheiro passa a ser utilizado na compra e venda de mercadorias, ali falta uma base segura para qualquer outro tipo de avaliação.
Por exemplo, uma avaliação de trigo ou de lã em dinheiro é relativamente muito simples; em contrapartida, uma avaliação do trigo em lã, ou vice-versa, da lã em trigo, depara com grandes dificuldades; já pelo fato de não ocorrer -ou de só ocorrer em casos muito excepcionais - uma troca imediata desses dois bens, e faltar, portanto, a base para a avaliação, faltarão os respectivos preços efetivos. Por conseguinte, uma avaliação desse tipo é possível com base em um cálculo que, por sua vez, já pressupõe a avaliação dos respectivos bens em dinheiro, ao passo que a avaliação de um bem em dinheiro pode ser feita diretamente com base nos preços efetivos vigentes. Portanto, a avaliação de mercadorias em dinheiro não apenas atende melhor -como dissemos acima -aos objetivos práticos comuns da avaliação, mas é também o método mais evidente e mais simples, no que tange à execução prática da avaliação, ao passo que uma avaliação em outras mercadorias representa um processo mais complexo que já pressupõe o primeiro tipo de avaliação.
O mesmo vale em relação ao cálculo dos equivalentes dos bens no sentido subjetivo da palavra, pois também esse cálculo tem por base e pressuposto as duas primeiras avaliações. É pois, manifesto o motivo pelo qual o dinheiro constitui a mercadoria que, via de regra, serve de base para as avaliações; e nesse sentido - isto é, como mercadoria, com base na qual, em condições de comércio desenvolvido, normalmente [138] se fazem as avaliações, sendo esse tipo de avaliação o mais adequado - pode-se dizer que o dinheiro é um parâmetro do preço.[139] A mesma razão faz com que o dinheiro também seja o melhor meio para se movimentar financeiramente aqueles componentes do patrimônio com os quais o proprietário tenciona permutar outros bens (quer sejam meios de consumo ou meios de produção). Pelo fato de serem comercializados

primeiramente em dinheiro, os componentes do patrimônio que um indivíduo destina à permuta (por meios de consumo de que necessita) adquirem aquela forma em que o proprietário tem condições de atender às suas necessidades concretas da maneira mais rápida e segura. Também para a parte do capital do indivíduo economicamente ativo, a qual já não se constitui em elementos necessários à produção, a transformação em dinheiro é muito mais adequada que qualquer outra, pois cada mercadoria de outro tipo precisa primeiro ser transformada em dinheiro, para só depois disso poder ser permutada pelos meios de produção necessários. Efetivamente, a experiência diária nos ensina que os indivíduos de bom senso econômico procuram vender por dinheiro aquela parte de seu estoque de meios de consumo que não consiste em bens utilizados para o atendimento direto de suas necessidades, mas que consiste em mercadorias; da mesma forma, tais pessoas procuram vender por dinheiro aquela parte de seu capital que não consiste em meios de produção para, assim, alcançar seus objetivos econômicos.
Em contrapartida, deve-se considerar errônea a tese que atribui ao dinheiro, como tal, também a função de transferir "valores" do presente para o futuro; pois, embora o dinheiro-metal (em razão de sua durabilidade, do baixo custo de conservação etc.) possa também servir para esse fim, é manifesto que outras mercadorias têm maior aptidão para isso.
Com efeito, a experiência mostra que em todos os casos nos quais se empregaram, como dinheiro, não os metais nobres, mas bens de menor capacidade de conservação, estes últimos serviam adequadamente para efeitos de circulação, mas não para os fins de conservação de "valores".[140] Resumindo o exposto, concluímos que a mercadoria transformada em dinheiro (na ausência de obstáculos impostos pelas características da respectiva mercadoria) é, ao mesmo tempo, aquela que melhor se presta para a avaliação dos objetivos práticos das pessoas economicamente ativas e, ao mesmo tempo, para a comercialização dos estoques de mercadorias destinadas à permuta; do exposto conclui-se também que o dinheiro-metal, precisamente o que os pesquisadores de Economia Política têm em mente quando falam de dinheiro em geral, atende de fato e em alto grau a essas finalidades. Todavia, parece-nos igualmente certo que ao dinheiro como tal não se pode atribuir a função de "parâmetro de valor" e de "conservador de valores", pois essas características são de natureza acidental, não estando contidas intrinsecamente no próprio conceito de dinheiro.

4. A moeda

Partindo da exposição que fizemos sobre a natureza e a origem do dinheiro, é manifesto que, nas condições normais do comércio de povos civilizados, os metais nobres se transformaram naturalmente em dinheiro econômico.

Todavia, a utilização desses metais na função de dinheiro acarretou alguns inconvenientes que as pessoas engajadas em atividades econômicas precisavam eliminar. Os principais inconvenientes da utilização dos metais para fins de dinheiro são as dificuldades em se constatar a autenticidade dos metais e seu grau de pureza, além da necessidade de se transformar esses materiais de alta tenacidade em peças convenientes para todas as transações correntes.

Por sua vez, a eliminação desses inconvenientes requer tempo e envolve outros custos econômicos. A verificação da autenticidade desses metais nobres, ou seja, do respectivo grau de pureza, exige o emprego de produtos químicos e de mão de obra especializada, já que essas operações só podem ser executadas por técnicos.

Por sua vez, a divisão desses metais tenazes nas respectivas peças individuais representa uma operação que, devido à exatidão exigida no caso, requer não somente trabalho, tempo e instrumentos de precisão, mas também acarreta perda de quantidades apreciáveis do metal nobre (devido ao estilhaçamento e à necessidade de repetir as operações de fusão).

Encontramos uma descrição minuciosa das dificuldades decorrentes da utilização dos metais nobres como dinheiro na conhecida obra que Bastian, após viajar pela Índia, escreveu sobre a Birmânia, país em que a prata ainda circula sem ser em forma de moeda.

"Quando se vai ao mercado, na Birmânia", relata Bastian, "deve-se ir munido de um pedaço de prata, um martelo, um cinzel, uma balança e os respectivos pesos. Quanto custam as panelas para cozinhar? - Mostre-me o seu dinheiro, responde o comerciante. E após inspecionar o dinheiro, o comerciante determina o preço, a este ou àquele peso. Pede-se, então, ao comerciante uma bigorninha e destaca-se da peça de prata pedaço por pedaço até encontrar o peso exigido. Pesa-se a quantidade escolhida na balança que se trouxe consigo (pois já não se pode confiar nas balanças dos comerciantes) e, conforme o caso, volta-se à operação, aumentando ou diminuindo o peso, até chegar ao peso que se

deseja. Evidentemente, perde-se muito com os fragmentos que se desprendem, sendo sempre preferível não comprar exatamente a quantidade desejada, mas o equivalente daquela peça de prata que se destacou.
Nas compras maiores, que só se fazem com as qualidades de prata mais finas, o processo é ainda mais complicado, pois antes é preciso chamar um Assayer para determinar com precisão o grau de pureza da prata, em troca de pagamento pelo serviço prestado. "

Essa descrição nos mostra as dificuldades que teve de enfrentar o comércio de todos os povos antes de se aprender a cunhar metais; e a superação dessas dificuldades era tanto mais desejável, já que elas se repetiam constantemente para cada indivíduo que quisesse fazer comércio nessa base.
Ao que parece, a primeira dificuldade que as pessoas consideraram importante eliminar foi a verificação do grau de pureza do metal. Um carimbo, impresso em uma barra de metal pela autoridade oficial ou por uma pessoa digna de confiança, não garantia o peso da mesma, mas o grau de pureza, isentando o proprietário dessa verificação onerosa e custosa, no caso de transferência da barra de metal a pessoas que soubessem honrar a confiabilidade do carimbo. O metal assim carimbado precisava ser pesado toda vez, mas o seu grau de pureza não exigia ulteriores verificações.
Ao mesmo tempo – em certos casos, talvez mais tarde – parece ter-se chegado à ideia de identificar de forma análoga também o peso das peças metálicas e dividir os metais, de antemão, em peças que estivessem identificadas de forma confiável, no tocante ao grau de pureza e ao peso. A melhor forma de fazer isso era naturalmente dividir o metal nobre em peças pequenas, de acordo com as necessidades do comércio, identificando o metal de tal maneira que fosse impossível fraudar (sem que a fraude pudesse ser notada de imediato) qualquer quantidade considerável das peças metálicas identificadas em seu peso e grau de pureza. Conseguiu-se fazer isso cunhando o metal; e assim surgiram nossas moedas, as quais, portanto, por sua natureza, são apenas peças de metal cujo grau de pureza e peso estão determinados e garantidos contra a fraude de maneira confiável e com a precisão suficiente para os objetivos práticos da vida econômica; isso nos dá a possibilidade de, em todas as transações efetuadas, constatar de forma confiável, mediante simples contagem, os pesos necessários, sem a

necessidade de verificações onerosas, sem ter que dividir e pesar o metal nobre.
Por conseguinte, a importância da moeda para a economia reside no fato de que ela (abstraindo da operação mecânica de dividir o metal nas quantidades necessárias), no momento do recebimento, nos dispensa de verificar a autenticidade, o grau de pureza e o peso do metal nobre; e no caso de a passarmos a outros, nos dispensa de demonstrar esses dados, isentando-nos assim de uma série de medidas onerosas, que exigem tempo e envolvem custos; em consequência aumenta ainda mais -e em medida considerável -a grande vendabilidade dos metais nobres já existente. [141]
Não há como negar que a melhor garantia em relação ao peso e à composição das moedas é aquela que o Estado pode oferecer, porque essa autoridade é de todos conhecida e por todos reconhecida, e, ao mesmo tempo, o Estado tem condições de coibir e punir crimes no tocante a essa matéria.
Eis por que geralmente os governos têm considerado seu dever cunhar as moedas necessárias para o comércio; em muitos casos, porém, abusaram tanto desse poder, que os indivíduos quase chegaram a esquecer que uma moeda não passa de uma peça de metal nobre com peso e composição específicos, elementos garantidos pela retidão do cunhador, chegando-se até a duvidar de que a moeda seja, em última análise, uma mercadoria, e ao ponto de, ao final, se qualificar a moeda como ato puramente imaginário e baseado apenas na conveniência humana. Assim, o fato de os governos dispensarem à moeda esse tratamento -como se ela fosse efetivamente apenas um produto da conveniência humana em geral e do arbítrio legislativo do Estado -, esse fato, dizíamos, contribuiu não pouco para induzir aos erros vigentes acerca da natureza do dinheiro.
As imperfeições das nossas moedas consistem sobretudo no seguinte; já em sua fabricação, o peso indicado não é exato, e, inclusive, as casas de moeda, por motivos práticos (aumento de custos), nem sequer visam à exatidão que se poderia conseguir. As deficiências que as moedas trazem já ao saírem da "fábrica" aumentam ainda mais durante a circulação, em virtude do desgaste, constatando-se inexatidões sensíveis quanto ao peso das diversas moedas.
Evidentemente, esses inconvenientes ressaltam tanto mais quanto menores forem as peças em que o metal nobre é dividido. A cunhagem de metal em unidades ou moedas tão leves como as exigidas pelo

pequeno comércio envolveria enormes problemas técnicos; e mesmo no caso de se querer fazer tais cunhagens, dentro dos padrões de exatidão desejados, os custos não seriam compensadores em relação aos resultados. Por outro lado, toda pessoa versada em comércio conhece as dificuldades geradas pela falta de moedas menores. Bastian relata que no México, recebeu de troco pedaços de sabão, no interior, ovos. Nos altiplanos do Peru, os indígenas costumam ter consigo uma cesta, na qual se encontram, em repartições separadas, agulhas de costura, novelos de linha, velas de cera e outras coisas de uso diário, oferecendo tais objetos como troco, de acordo com a importância a restituir ao comprador. Na parte norte da Birmânia são usados para as compras menores (de frutas, charutos etc.), pedaços de chumbo, e cada comerciante tem uma grande caixa cheia deles, utilizando-se, para pesá-los, uma balança mais primitiva que a empregada para pesar a prata. Nas aldeias, onde não existe chance de se permutar a prata, tem-se, para compras pequenas, um criado que carrega um pesado saco de chumbo.

Na maioria dos países civilizados contornam-se as dificuldades inerentes à cunhagem de moedas muito leves de metal nobre cunhando moedas de metais mais comuns, geralmente de cobre ou de bronze.

Uma vez que, por comodidade, ninguém vende, sem necessidade, quantidades maiores do estoque de mercadorias para permuta por essas moedas, estas ocupam lugar secundário no comércio, podendo, para maior comodidade das pessoas que permutam ser cunhadas com a metade do peso, ou até abaixo, sem prejuízo, desde que possam, a qualquer momento, ser trocadas na casa da moeda por moedas de metal nobre, ou então desde que sejam gastas em quantidade tão pequena, que o comércio as retém. De qualquer forma, a primeira solução é a mais correta, e ao mesmo tempo oferece proteção mais segura contra abusos por parte dos governos na emissão - para eles vantajosa - de tais moedas.

Essas moedas denominam-se troco; o valor delas só em parte está nelas mesmas, sendo que o restante do valor está no fato de, por determinada quantidade delas, poder-se receber em troca, na casa da moeda, uma moeda maior ou então poder-se, com essas moedas, cumprir integralmente as obrigações para com a casa da moeda, e para com outras pessoas, até à medida da importância da menor moeda de valor integral

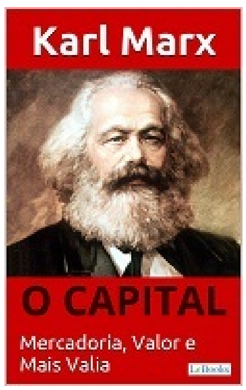
O público aceita de bom grado, nesse caso, em razão da maior

comodidade decorrente das moedas leves de bronze ou de cobre, a pequena anomalia econômica já que a vantagem de transporte mais fácil e da comodidade das moedas - as quais nunca constituem o ponto nevrálgico de grandes interesses econômicos - é muito mais importante que o valor de importância integral. Similarmente, em muitos países fabricam-se moedas mais leves, mesmo de prata, e isso sem desvantagem, desde que se trate de quantias para as quais, por motivos técnicos ou econômicos, não é possível fabricar moedas com peso completo que atendam ao objetivo.

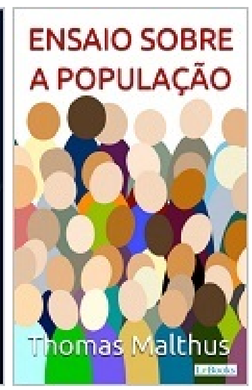
_ * _

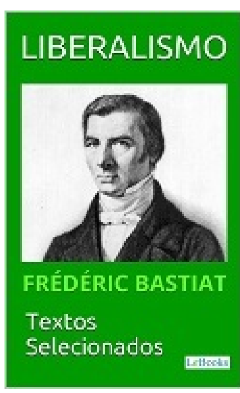
Conheça outros títulos da coleção Economia Política:

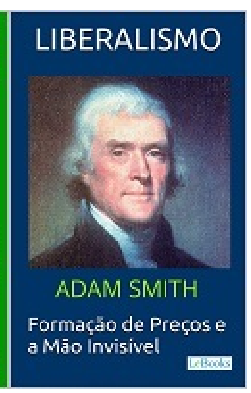


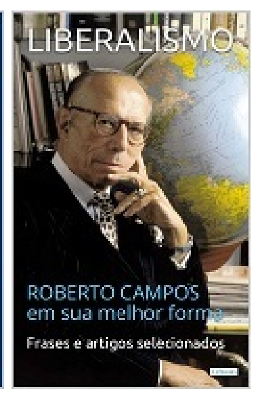












Notas e referências

[1] O mesmo vale em grande parte também para a França. Até na Inglaterra existia certa tradição não ortodoxa, da qual se podia afirmar a mesma coisa. Só que esta se encontrava totalmente à sombra da Escola clássica dominante. No entanto, ela é importante porque o trabalho de seu destacado representante, Longfield, indiscutivelmente exerceu alguma influência sobre Jevons por intermédio de Heam.

[2] Não é surpresa que não tenha conhecido seu predecessor imediato: H. H. Gossen. Pois nem Jevons nem Walras o conheceram, pelo menos não na época em que expunham pela primeira vez suas ideias. O primeiro livro que fez justiça a obra de Gossen foi a Arbeíteifrage (2. ed.). de F. A. Lange, publicada em 1870, quando os Princípios da Economia Política de Menger provavelmente já estavam no prelo.

[3] Sir John Hicks contou-me ter razões para supor que a representação gráfica da teoria do monopólio de Lardner, cuja influência Jevons confessa ter sentido de imediato. Provém de Coumot. Ver, a respeito, o artigo de Hicks sobre "Walras" em Econometria. v. 2 (1934).

[4] Menger conhecia, no entanto, o trabalho de A A Walras, pai de Léon Walras, que cita na 6.' Nota do cap_ 11 desta tradução dos Princípios da Economia Política.

[5] Ver as duas cartas de Menger a Wa!ras (1883 e 1884), reproduzidas nos volumes I e 11 da Correspondence of Léon Walras, publicados por William Jaifé, Amsterdam, 1965.

[6] A única exceção, uma recensão sobre as inquirições "Teoria dos Preços" de R. Auspitz e R. Lieben em um jornal (a Wiener Zeitung de 8 de julho de 1889), não pode sê-lo a rigor, pois Menger aí salientava não querer, explicitamente, tecer comentários sobre o emprego da Matemática na representação dos princípios da Economia Política. O tom geral da recensão e a objeção de Menger contra o fato de que os autores "em seu entender, não utilizam a Matemática apenas como meio de representação, mas igualmente como meio de pesquisa", confirmam a impressão geral de que não considerava a Matemática muito útil.

[7] Anton Menger, pai de Car!, era filho de outro Anton Menger, descendente de antiga família alemã, emigrada para Eger. na Boêmia, em 1623, e sua mulher Anna Menger (em solteira Mueller). A mãe de Caroline, era filha de Josef Gerzabek. Comerciante estabelecido em Hohenmaut, e sua mulher Therese, da família Kalaus, cuja ascendência remonta aos séculos XVII e XVIII, segundo o registro de batismos de Hohenmaut.

[8] Nessa época Menger também participou da fundação de um jornal, o Wiener Tagblatt, substituído logo depois pelo Neues Wiener Tagblatt, que durante muitos decênios permaneceu como um dos jornais mais influentes de Viena. Menger sempre manteve estreito contato com Mariz Szeps, renomado editor desse jornal, e com frequência se presumia que artigos publicados sem assinatura nesse jornal fossem da autoria de Menger.

[9] As anotações manuscritas mais antigas, ainda conservadas, sobre a teoria do valor, datam de 1867.

[10] Outros fatores dignos de menção, que caracterizam a abordagem de Menger sobre a Teoria Geral do Valor são a acentuação constante da necessidade de classificação das diferentes mercadorias mais sobre o aspecto econômico do que técnico.

[11] Ekonomisk Tidskrift. 1921. p. 118.

[12] Com exceção, talvez, da recensão de Hack na revista *Zeitschrift fuer die gesamte Staatswissenschaft*, em 1872, que não apenas enfatiza a qualidade científica do livro e a originalidade do método, mas também afirma, contra Menger que o nexo existente entre bens e necessidades (importante do ponto de vista econômico) não seria de causa e efeito, mas de meio e fim.

[13] Parece-nos oportuno corrigir uma impressão falsa originada pela afirmação de A. Marshall, de que entre os anos de 1870 e 1874, quando Menger ainda desenvolvia os detalhes de sua teoria, "Boehm-Bawerk e Wieser ainda estavam na escola. (...)" (Memoriais of Aifred Marshal) Os dois haviam saído da universidade juntos, haviam entrado em 1872 no serviço público e, já em 1876 tinham condições de apresentar, em relatórios para o Seminário de Knies em Heidelberg, os elementos mais importantes de suas futuras contribuições.

[14] A essa altura Menger já havia recusado convites para ensinar em Karlsruhe (1872) e Basiléia (1873); pouco mais tarde recusou também um convite para atuar no Instituto Politécnico de Zurique, com chances de trabalhar ao mesmo tempo como catedrático na universidade.

[15] "Zur Methodologie der Stasts -und Sozialwissenschaften". In: *Jahrbuch* juer Geserzgebung. *Verwaltung und Vo/ks· wirtschaft im deutschen Reich.* 1883. Na reimpressão desse artigo *em* Schcnol:e,. Zur *Lirerarurgeschichre der Staats und Sozia/wissenschairen.* 1888. as passagens mais ofensivas estão redigidas em tom mais moderado.

[16] "A redação do Anuário não tem condições de apresentar uma recensão sobre este livro por tê-lo devolvido imediatamente ao Autor acompanhando a devolução as seguintes palavras: Prezado Senhor Recebi seu impresso Die Irrthuemer des Historis munder deutschen Nationaloekonomie. O mesmo vem com a observação 'do Autor', de maneira que é ao Sr. pessoalmente que devo agradecer o envio.
Já de algum tempo para cá havia chegado aos meus ouvidos, por fontes várias que o escrito contém basicamente um ataque a minha pessoa sendo que o exame da primeira página confirmou-me o fato. Por mais que reconheça sua boa vontade em ocupar-se comigo e em esclarecer-me, acredito dever manter-me fiel aos meus princípios com referência a esse tipo de disputas literárias. Devo, pois, revelar-lhe esses princípios e recomendar que os imite pois poupam tempo e evitam aborrecimentos. Ataques como esses, sobretudo quando do Autor não espero nenhum estímulo ou incentivo eu os atiro, sem lê-los, ao fogo ou ao cesto de papéis. Dessa forma, nunca sucumbo à tentação de aborrecer o público com rixas literárias que certos professores alemães tanto apreciam. Em seu caso, não quero cometer a indelicadeza de destruir um Livrinho externamente tão bonito de sua autoria; por isso, devolvo com os meus agradecimentos, esperando que faça dele melhor uso. Quanto ao resto, agradecer-lhe-ei sempre por novos ataques que quiser fazer-me, pois é grande honra ter muitos inimigos.
Aceite as demonstrações do meu... ass: G. Schmoiler"

[17] Originalmente, uma série de artigos nos Jahrbuecher, de Conrad.

[18] Ver MATAJA, Der Untemehmergewinn. Viena, 1884. GROSS. G. Lehre von Untemehmergewinn. Leipzig, 1884; SAX. E Das Wesen und die Aufgaben der Nationaloekonomie. Viena. 1884.

[19] MEYER Robert. Wesen des Einkommens. Berlim, 1887.

[20] No mesmo ano, dois outros estudiosos de Economia Política de Viena. R Auspilz e R Lieben, publicaram suas pesquisas sobre a teoria do preço que ainda hoje constituem uma das melhores obras da Economia Política Matemática. Mas, embora sejam fortemente influenciadas pela obra de Menger e pelo seu grupo, baseiam·se menos na obra de seus patrícios e mais nos fundamentos colocados por Cournot, Thünen. Gossen, Jevons e Walras.

[21] PANTALEONI Maffeo. Principii di Economia Pura. Firenze. 1889 (2' edição, 1894). Tradução inglesa publicada em Londres. 1894. Uma observação injusta constante da edição italiana acusando Menger de plagiar Cournot, Gossen, Jennings e Jevons foi omitida na edição inglesa. O próprio Pantaleoni reparou mais tarde o erro publicando uma edição italiana dos Princípios da Economia Política de Menger para a qual escreveu pessoalmente uma Introdução: "Principii Fondamentali di Economia Pura, com prefazione di Pantaleoni", Imola 1909 (publicada primeiro em 1906 e 1907, como Anexo ao Giomale degli Economisti. sem a Introdução de Pantaleoni). A Introdução de Pantaleoni foi reproduzida também na tradução italiana da segunda edição dos Princípios da Economia Política de Menger (da qual trataremos mais adiante), publicada em Bari. 1925

[22] Isso é confirmado também pelas anotações pessoais feitas por Marshall à margem de seu exemplar dos Princípios da Economia Política de Menger exemplar esse que se conserva na Marshall Library, em Cambridge.

[23] Ver sobretudo BONAR J., "The Austrian Economists and Their Views on Value". In: Quarterly Jornal of Economies.1888; e "The Positive Theory of Capital". Op. Cit., 1889.

[24] A recensão original apareceu na Zeitschrift fuer das Privat und oeffentliche Recht der Gegenwart de Gruenhut, v. XIV; impresso em separata, Viena, 1887.

[25] Cf. Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik (de Conrad). N. F., v. XIX, Jena, 1889.

[26] Na mesma revista. N.. F., v. XVII. Jena, 1888. Uma tradução francesa abreviada de Ch. Secrétan foi publicada no mesmo ano na Reuue d'Economie Politique, sob o título "Contribution à la Théorie du Capital".

[27] Denkschrift ueber den Gang der Waehrungsfrage seit dem Jahre 1867; Denkschrift ueber das Papiergeldwesen der esterreichisch-ungarischen Monarchie; Statistische Tabellen zur Waehrungsfrage der oesterreichisch-ungarischen Monarchie, publicados pelo Ministério de Finanças, Viena, 1892.

[28] Cf. Registros estenográficos das reuniões de 8 a 17 de março de 1592 da Comissão de Enquete sobre Câmbio.na, Imprensa Real, 1892. Pouco antes de a Comissão reunir-se. Menger já havia exposto os problemas principais em uma conferência pública "Sobre a nossa Moeda", publicada na Agemenen Jwisten de 1892.

[29] Infelizmente é impossível, no contexto da presente Introdução dedicar a esse importante episódio da história monetária o espaço merecido e que lhe cabe devido à sua correlação íntima com Menger e sua Escola como em virtude do interesse geral dos problemas discutidos na época. Valeria a pena uma investigação especial sobre isso, devendo-se lamentar que não haja nenhuma exposição histórica sobre essas discussões e as medidas adotadas na época. Para essa pesquisa, os escritos de Menger constituem a documentação mais importante, além das supra citadas publicações oficiais

[30] "Die Valutaregulierung in Oesterreich-Ungam". In: Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik. III, F. V. E V, 1892.

[31] Esses artigos apareceram na Wiener Abendpost (um Anexo à Wiener Zeitung) de 30 de abril e 19 de junho de 1873 e, assim como todos os trabalhos jornalísticos anteriores de Menger, não trazem a assinatura do autor.

[32] Além dos já citados, apareceram, no mesmo ano, um artigo em francês "La Monnaie Mesure de la Valeur" na Revue d'Economie Politique (v. VI) e um artigo em inglês "On the Origin of Money" no Economic Joumol (v. 1II).

33 A reprodução do mesmo artigo no v. IV da 3.' ed. do Harderbuch der Staatswissenschaften (19091 contém apenas algumas alterações estilísticas. em confronto com a 2.ed.

34 Em consequência disso, quase todos os representantes posteriores da Escola austríaca -como os Profs. H. Mayer, L. von Mises e J. A. Schumpeter já não foram alunos diretos de Menger, mas de Boehm·Bawerk e de Wieser.

35 Grundsaetze der Volkswirtschaftslehre uon Carl Menger 2.' edição. com uma Introdução de Richard SchueJler, edição de Karl Menger, Viena, 1923. Uma apresentação detalhada das mudanças e acréscimos feitos nessa edição encontra·se em WEISS, F. X. "Zur zweiten Auflage von Carl Menger Grundsaetzen". In: Zeitschrift fue r Volkswirtshaft und Sozialpolitik. N. F., V. IV, 1924.

36 Entre os esboços mais breves cumpre citar especialmente os de WIESER. V. Von. In: Neue Oesterreichische Biographie. 1923, e de ZUCKERKANOL, R. In: Zeitschrift fuer Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Venvaltung. v. XIX, 1911.

37 Os dois irmãos participavam de um grupo que, nas décadas de 80 e 90, se reunia quase diariamente em uma casa de chá em frente à universidade, grupo esse que, de início, era constituído sobretudo de jornalistas e homens de negócios e, mais tarde, de um número cada vez maior de antigos alunos e estudantes de Car! Menger. Era sobretudo por meio desse grupo que ao menos até sua despedida da universidade Menger mantinha contato com os acontecimentos do dia-a-dia, e exercia influência sobre esses acontecimentos. O contraste entre os dois irmãos é salientado por um dos mais destacados alunos de Menger, R. Sieghart (Cf. Die Letzten Jahrzehnte einer Grossmacht. Berlim, 1932. p. 21): "Realmente, um caso singular e raro, o dos dois irmãos Menger; Car, fundador da Escola austríaca de Economia Política, descobridor da lei psicológico-econômica da utilidade marginal, professor do príncipe-herdeiro Rudolf, no início de sua carreira também jornalista, conhecedor do vasto mundo, embora de passagem. Homem que revolucionou a sua ciência, mas, no que tange à política, de posições mais conservadoras: do outro lado. Anton, alheio ao mundo, afastando-se cada vez mais de sua própria especialidade. o Direito e a Jurisprudência Civil - embora dominasse brilhantemente a matéria -, ocupando-se, em compensação, cada vez mais com os problemas sociais e com a solução destes por parte do Estado, intensamente engajado nos problemas do socialismo. Carl. de exposição clara, compreensível a todos, esclarecido: Anton, difícil de ser seguido em sua exposição, mas voltado a problemas sociais em todas as suas manifestações no Direito Civil, na Economia e nas ciências do Estado. Aprendi de Carl Menger o método caracteristico da Economia Política, mas vieram de Anton Menger, os problemas com os quais me tenho ocupado".

38 É considerável o número de homens que, em um período ou outro fizeram parte do círculo mais restrito dos alunos de Menger e mais tarde exerceram um papel na vida pública austríaca. Limitamo-nos a mencionar, além dos já citados, apenas alguns dos que contribuíram para a bibliografia científica da Economia Política, recordando os seguintes nomes: Karl Adler, Stefan Bauer. Moriz Dub, Markus Etlinger. Marx Garr Viktor Graetz, Von Gruber-Menninger, A.Krasny, G. Kunwald. Wilhelm Rosenberg, Hermann Schwarzwald. E. Schwledland. Rudolf Sieghart. Ernst Seidler e Richard Thurnwald.

39 Entretanto. por meio de seu irmão Max que por muitos anos fez parte do parlamento da Áustria, e por meio de vários conhecidos pertencentes ao grupo que se reunia na casa de chá em frente à Universidade de Viena, Menger exerceu influência notável sobre as posições político-econômicas dos deputados do liberalismo alemão.

40 SEAGER, H. R. "Economics at Berlin and Vienna" In: Journal of Political Economy. v.I, 1893; reimpresso na obra do autor, Labor and Other Essays Nova York, 1931.

41 Cf. GRAETZ, V. "Car! Menger" In Neues Wiener *Tagblarr r* de fevereiro de 1921.

[42] Catálogo da Biblioteca Carl Menger da Universidade Comercial de Tóquio. Primeira parte, Ciências Sociais, Tóquio, 1926, bem como o Catálogo da Biblioteca Carl Menger da Universidade Hitotsubashi. II, Tóquio, 1955 (com vários retratos de Menger). Sobre as anotações manuscritas em alguns dos livros da Biblioteca de Menger, as quais projetam alguma luz sobre a evolução de suas ideias, escreveu o Prof. Emil Kauder dois artigos: "Menger and His Library". In: The Economic Reuiew. Hitotsubashi Universily. v. la, 1959; e "Aus Mengers nachgelassenen Papieren". In: Weltwirtschaftliches Archíu. v. 89, 1962. Com a ajuda de Kauder, a Biblioteca da Universidade Hitotsubashi copiografou. nos anos 1961 e 1963, edições provisórias das anotações feitas por Menger em duas dessas obras, sob os seguintes títulos: Cari Mengers Zusaetze zu Grundsoetze der Volkswírtschoftslehre e Carl Mengers erster Entwurf zu seinem Hauptwek, Grundsaetze, geschrieben ois Anmerkungen zu den, Grundsaetzen der Volkswirtschoftslehre, de Karl Heinrich Rau.

[43] Nouum Organon. 11, 27.

[44] Aristóteles (Política. I.31) denomina "bens" os meios dos quais o homem necessita para viver e para seu bem-estar. O ponto de vista prevalentemente ético, sob o qual os antigos consideravam a vida humana aparece com clareza nas opiniões da maior parte dos autores antigos sobre a natureza e a utilidade dos bens, assim como nas dos autores da Idade Média em que predomina o ponto de vista religioso. Nada tem utilidade a não ser o que serve para a vida eterna", diz Ambrósio e Thomassin, fiel às suas concepções econômicas medievais. Em 1697 escreve em seu Traité de Négoce (p. 22): "A utilidade mede-se pelas considerações da vida eterna". Dentre os modernos, Forbonnais define assim os bens: "As propriedades que não dão produção anual, tais como os móveis preciosos ou as frutas destinadas ao consumo" (Principes Economiques. Ed. Daire. 1767. Capo 1. p. 174 et seqs.1. contrapondo-os às "riquezas" (bens que produzem receita). como o faz também Dupont, mas em outro sentido (Physiocratíe. p. CXVIIII. O uso da palavra "bem" na acepção peculiar à ciência atual já se encontra em Le Trosne :De i'Intérêt Social. 1777. Capo I. § 1I. o qual às necessidades contrapõe os meios de satisfazê-las denominando-os "bens" {biens}. Ver também NECKER. Législation et Commerce des Grains. 1775. Parte I, capo IV. Say (Cours d'Économie Politíque. 1828. I, p. 132) define os bens como "os meios de que dispomos para atender às nossas necessidades". A evolução pela qual passou a doutrina sobre os bens na Alemanha aparece no que segue. O conceito de bem é assim definido por Soden (Natíonaloekonomie. 1805. I, § 431; = meios de consumo {Genussmittel}; por H. L v. Jacob (GrundsaelZe der Natíonaloekonomie. 1806 § 23): "tudo o que serve para a satisfação de necessidades humanas"; por Hufeland (Neue Grundlegung der Stratswssenschaft. 1807. I. § 1): "todo meio que servee para satisfazer a um objetivo de uma pessoa"; Storch (Cours d'Economie Polibque. 1815. I. p. 56 et seqs.): "A avaliação que nossa inteligência faz sobre a utilidade das coisas (".) faz com que estas constituam bens". Com base nisso, Fulda (Kammera/wissenschaften. 1816. p. 2, ed. 1820): "Bem
= toda coisa aLe o homem reconhece como meio para satisfazer às suas necessidades" (ver igualmente HUFELAND. Op. cit.. I. § 5): Roscher (System. I. § 1): "tudo aquilo que se reconhece como útil para atender a uma verdadeira necessidade humana".

[45] Do exposto infere-se que a qualidade que faz com que uma coisa seja um bem não é inerente ao respectivo bem, ou seja, não constitui uma qualidade da própria coisa; constitui simplesmente um nexo no qual se encontram certas coisas com referência ao homem, nexo que, se desaparecer, as respectivas coisas deixam evidentemente de ser um bem.

[46] Aristóteles (De Anima. 11I. a) já distingue entre bens verdadeiros e bens imaginários, conforme a respectiva necessidade esteja fundada em uma reflexão, sensata e racional ou se irracional.

[47] SCHAEFFLE. Theorie der ausschliessenden Verhaeltnisse. 1567. p. 2. Ver STUART. Principles of Political Economy. Basil, 1796!I, p. 128 et seqs. Aí os bens já são divididos em coisas, em prestação de serviços pessoais e em direitos, englobando-se nestes últimos também os privilégios comercializáveis (ibid., p. 141); Say enumera entre os bens (biens): escritórios de advocacia, clientela de um comerciante. firmas que editam jornais, assim como a fama de um

líder militar etc. (Cours Complet. 1828. m, p. 219); Herrnann :Swatswirthschaftliche Untersuchungen. 1832. p. 2. 3, 7, 9, 289) considera bens externos uma série de coisas (relações de companheirismo, de amor, de famUia etc.), contrapondo-os aos bens-coisas e à prestação de serviços, como categoria peculiar de bens; Roscher (System. 1, §3) também inclui o Estado entre as "relações", ao passo que Schaeffle restringe o conceito de "relações" às "rendas transferíveis, auferidas exclusivamente por meio do domínio privativo do mercado e da exclusão da concorrência (op. cit., p. 12), enquanto o conceito de "renda" deve ser entendido no sentido específico do autor (Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft. 1867. p. 192 et seqs.). Ver também SODEN. Nationaloekonomie. I, §26et seqs.; e HUFELAND. Neue Grundlegung. ed. 1815. I, p. 30 d.

[48] Wealth of Nations. Basil, 1801. Livro Primeiro. Capo I. Parte I. p.6.

[49] Ibid., p. 11 et seqs.

[50] Ver STEIN. Lehrbuch. p. 36 et seqs.

[51] Até certos animais têm o hábito de acumular provisões cuidando de antemão que no inverno não lhes falte alimentação e um local onde não sofram os rigores do frio.

[52] O termo alemão Bedarf (necessidade, demanda) tem dois significados. Por um lado, designa as quantidades de bens necessárias para a plena satisfação das necessidades de uma pessoa, por outro, as quantidades de bens que uma pessoa previsivelmente consumirá. Nesse último sentido, por exemplo, um homem que tem renda de 20 mil táleres e está acostumado e gastá-la, tem um "Bedarf" muito grande, ao passo que um trabalhador do campo, cuja renda é de 100 táleres, tem um Bedarf muito pequeno, e um mendigo, que vive na miséria, não tem . "Bedarf' algum. Ao contrário, na primeira acepção, embora a demanda (Bedarf) das pessoas também apresente diversidade muito grande (de acordo com o grau de cultura e seus hábitos), mesmo uma pessoa destituída de qualquer recurso tem uma demanda que encontra seu limite nas quantidades de bens necessárias para satisfazer às próprias necessidades. Via de regra, os comerciantes e industriais empregam a palavra "Bedarf' no sentido mais restrito, referindo-se, não raro, à "demanda previsível" de um bem. Nesse sentido diz-se que a "determinado preço" existe demanda de uma mercadoria, ao passo que a outro preço essa demanda deixa de existir.
[53] 3 Ver CONDILLAC. *Le* Commerce *et le Goverment* (I. Ed. Daire. Capo I, p. 248).

[54] A esse tipo de órgãos e entidades pertencem, antes de tudo, os correspondentes mantidos pelos grandes estabelecimentos comerciais em todos os pontos principais onde vendem os artigos que comercializam, sendo que a função principal desses correspondentes consiste em manter seus clientes constantemente informados sobre o estado dos respectivos estoques, Além disso, existe, para cada artigo mais importante, verdadeira literatura de relatórios comerciais que é divulgada periodicamente, com a mesma finalidade acima Quem seguir atentamente os relatórios de Bell em Londres e de Meyer em Berlim (sobre os cereais), os de Licht em Magdeburg (sobre o açúcar), e os de Ellison e Haywood em Liverpool (sobre o algodão) etc., encontrará também nos mesmos, além de outros dados importantes para o mundo dos negócios -sobre os quais teremos de falar mais adiante -, informações detalhadas sobre o respectivo estado dos estoques baseadas em levantamentos de toda espécie e, na ausência desses. em cálculos detalhados e sutis. Essas informações, como veremos, exercem influência determinante sobre os fenômenos econômicos, sobretudo sobre a formação dos preços. Assim, por exemplo, as citadas circulares de Elison e Haywood sobre o algodão contêm relatórios contínuos a respeito do respectivo estoque de algodão existente em Liverpool e na Inglaterra toda, levando em conta os diversos tipos de algodão e similares para o continente europeu, para a América, para a India, para o Egito e as demais áreas de produção. Essas circulares nos informam sobre as quantidades de algodão que estão sendo transportadas pelos navios (mercadoria em trânsito) e os portos de destino dessas cargas: quanto às quantidades de algodão disponíveis na Inglaterra, informam também se já se encontram, ou não nas mãos dos tecelões e outros consumidores, sobre as quantidades previstas para a exportação etc.
[55] Assim, por exemplo, no relatório de Licht, acima citado, encontram-se não somente notícias

sobre o respectivo estado dos estoques de açúcar em todas as regiões com as quais a Alemanha mantém intercâmbio comercial, como também se encontram cuidadosamente reunidos todos os fatos que influem sobre as matérias-primas e as tendências da produção: assim, por exemplo, relatórios sobre a extensão das áreas ocupadas por canaviais ou plantações de beterraba: sobre o respectivo estado das plantações de cana e de beterraba: relatórios a respeito da influência previsível das condições meteorológicas sobre a época da safra; sobre os resultados quantitativos e qualitativos da safra, bem como relatórios sobre as próprias safras; sobre o número de usinas e refinarias de açúcar de cana e de beterraba em operação e sobre as que não estão operando; sobre a capacidade das primeiras: sobre as quantidades de produtos estrangeiros e nativos que previsivelmente entrarão no mercado alemão, e sobre as datas em que isso provavelmente acontecerá: sobre os progressos na tecnologia de fabricação do açúcar; sobre irregularidades no comércio etc. Informações semelhante referentes a outros artigos, encontram-se também nas demais circulares comerciais que mencionamos acima.

[56] A investigação sobre a natureza dos bens econômicos começa com as tentativas de determinação do conceito de riqueza no sentido da Economia individual. Adam Smith abordou o problema apenas de passagem, mas os estímulos e impúlsos dados por ele tiveram importância muito grande para essa doutrina. "Uma vez que se implantou a divisão do trabalho afirma ele ("Wealth of Natíons". Basil, 1801. Capo V. p. 43 et seqs.), "cada um é rico ou pobre, de acordo com a quantidade de trabalho que pode dispor ou que pode comprar." Portanto, o fato de um bem nos possibilitar trabalho ou - o que é a mesma coisa. na concepção de A. Smith - o fato de um bem possuir valor de troca, é que faz com que uma coisa seja "objeto de riqueza" na mencionada acepção da palavra.

[57] A característica econômica dos bens de forma alguma depende da economia humana em sua dimensão social. Se a demanda de um bem, por parte de um sujeito isolado que exerce atividade econômica for maior que a quantidade de que pode dispor, veremos que ele procurará manter toda parcela desse bem em sua posse, e procurará conservá-la e utilizá-la, da maneira mais adequada possível para a satisfação de suas necessidades escolhendo entre as necessidades que pode atender com a quantidade disponível e aquelas que deverá deixar de atender, no caso contrário, o mesmo sujeito deixará de ter motivo para tudo isso em se tratando de bens cuja oferta for maior do que a demanda. Portanto, também para o mesmo indivíduo, tomado isoladamente haverá bens econômicos e bens não econômicos. Conclui-se daí que a característica econômica de um bem não depende de ser ele "objeto de intercâmbio", nem de ser "objeto de propriedade". Tampouco se pode atribuir a característica econômica de um bem ao fato de ele ser fruto do trabalho ao passo que os produtos naturais seriam bens não econômicos por serem oferecidos diretamente pela Natureza, sem o trabalho do homem; essa explicação não satisfaz, por mais que seus autores tenham se empenhado em dar uma interpretação dos fatos em contrário apresentados pela vida concreta. Com efeito, a experiência nos ensina que muitos bens, que não são fruto de trabalho humano (por exemplo, terra carregada por enxurradas, quedas d'água para geração de força hidráulica) representam bens econômicos toda vez que sua quantidade disponível for menor que a demanda; por outro lado, a mesma experiência nos ensina que, mesmo que uma coisa seja fruto do trabalho, isso nem sempre faz dela um bem, e menos ainda um bem econômico. Portanto, o trabalho executado em um bem não constitui critério determinante da característica econômica desse bem; pelo contrário, é evidente que o único critério, no caso, é a relação entre a demanda e a quantidade disponível.

[58] Empregando uma expressão análoga, já corrente em Economia Política, poderíamos denominar estes últimos bens quase-econômicos (diferenciando-os assim dos bens econômicos propriamente ditos), e os primeiros bens quase não econômicos.

[59] Alguém "dispõe" de um bem no sentido econômico, quando tem condições de utilizá·lo para satisfazer às suas necessidades. Pode haver obstáculos de ordem física ou jurídica que impeçam alguém de dispor de um bem. Assim, na acepção supra, o tutor não pode "dispor" dos bens de um menor.

[60] HERMANN. Staatswirtschaftliche Untersuchungen. 1832. 6. Os escritos de Malthus constituem a melhor prova da dificuldade que os autores de Economia Política não alemães têm em definir o conceito de "riqueza", pelo fato de desconhecerem o conceito de "bens econômicos". Na primeira edição de seus Principies of Political Economy, publicada em 1820, define ele a riqueza (wealth,

p. 28i como "os objetos materiais que são necessários, úteis ou agradáveis para a humanidade". Essa definição engloba como riqueza todos os bens (materiais), também os não econômicos, sendo, portanto, indiscutivelmente muito ampla. Nas "Definitions", publicadas por Malthus sete anos mais tarde, ele acrescenta (cap. II, art. "Wealth", p. 7 da ed. 1853i à definição acima que permaneceu basicamente a mesma o seguinte: "(bens) que exigiram alguma parcela de trabalho humano para se poder dispor (deles)". Na segunda edição de seus Principies (1836, p. 34), Malthus indica a razão desse acréscimo: "Essa última parte foi acrescentada para excluir (da categoria dos bens que constituem "riqueza") o ar, a luz, a chuva etc". Todavia, também essa definição é considerada mais tarde insustentável pelo autor. pois afirma (ibid.): "é problemático introduzir o termo trabalho (industry or labour) na definição de riqueza, porque se pode considerar riqueza uma coisa na qual não entrou nenhum trabalho humano"; ao final, chega à seguinte definição do conceito de "riqueza": "Definiria como riqueza os objetos materiais necessários, úteis ou agradáveis ao homem. objetos de que os indivíduos ou as nações se apropriam voluntariamente". Com isso incorre em outro erro, a saber, o de exigir, para o conceito de riqueza e portanto, de bens econômicos que sejam "propriedade" da pessoa.

[61] O critério simplesmente relativo que a riqueza oferece para avaliar o grau de plenitude com o qual um indivíduo consegue atender as suas necessidades levou alguns autores a definir a riqueza, no sentido da economia individual como a totalidade dos bens econômicos, e, no sentido da Economia Política, como o conjunto de todos os bens. Isso, pelo fato de terem em vista, no primeiro caso, o bem-estar relativo de cada indivíduo, enquanto, no segundo caso tem em vista o bem-estar absoluto da sociedade. É o que se vê sobretudo em LANDERDALE. Inquiry into the Nature etc. 1804. p. 39 .et seqs., sobretudo p. 56 et seqs., 1804. É também nessa distinção que se fundamenta a questão formulada recentemente por Roscher (System. L § 8) a saber: não se deveria definir a riqueza de um povo pelo valor de uso, ao passo que a riqueza individual seria definida pelo valor de troca?

[62] Ver LANDERDALE. Op. cit. p. 43.

[63] PROUDHON. Contradictions. Capo 11. § 1.

[64] Ver DIETZEL. Die Volkswirlschaft und ihr Verhaeltnis zu Gesellschaft und Staat. 1864. p. 106 et seqs.

[65] A tentativa de se deterninar um conceito geral de "valor" é observada em todos os autores alemães independentes, que mais recentemente elaboraram uma teoria própria sobre o valor. O mesmo vale para a tentativa de distinção do valor de uso dos bens, da mera utilidade dos mesmos. Friedlaender (Theorie des Wertes. Dorpater Univ. Pregr. 1852. p. 48) define valor como "a relação, reconhecida pelo julgamento humano, pela qual uma coisa pode ser o meio para se conseguir um objetivo digno de ser colimado" (ver também STORCH. Cours d'Economie Politique.Parte Primeira. p. 36) Uma vez que (e na medida em que o objetivo a ser colimado é o atendimento de uma necessidade humana, ou pelo menos está relacionado a isso) essa relação constitui precisamente o fundamento da utilidade de uma coisa, essa definição coincide com aquela, segundo a qual o valor dos bens é a aptidão que se reconhece ter uma coisa para determinado fim, ou seja, a utilidade de uma coisa, reconhecida como tal. Ora, a utilidade constitui apenas a condição básica para que uma coisa seja um bem; portanto, a definição de Flielcllaender, além de não atingir a essência do valor, é muito ampla. Na realidade. o prôprio autor chega à conclusão (p. 50) de que tanto os bens não econômicos são objeto de determinação do valor, quanto os econômicos. Knies ("Lehre vom Wert In: Tuebinger Zeitschrift. 1855. p. 423), da mesma forma que muitos de seus predecessores, vê no valor o grau de utilidade de um bem para a consecução dos objetivos humanos (ver as edições mais antigas de ROSCHER Syslem. I. § 4); não podemos aceitar essa postura, pois o valor é de fato, uma grandeza que pode ser medida mas essa medida não faz parte de sua essência, da mesma forma como não faz parte do espaço ou do tempo. Na realidade. Knies dá-se conta das dificuldades às quais conduz essa teoria (em suas conseqüências), pois reconhece o conceito de valor como utilidade e observa que "a teoria do valor efetivamente se baseia na combinação dos dois significados da palavra 'valor, não chegando portanto a um conceito uniforme e homogêneo.

[66] No capítulo anterior já expusemos mais detalhadamente as tentativas de se explicar a diferença entre os bens econômicos e os não econômicos pelo fato de os primeiros serem produtos do trabalho. ao passo que os não econômicos seriam "dons espontâneos da Natureza"; os primeiros seriam objeto de troca, ao passo que os últimos não o seriam. Chegamos assim à seguinte conclusão: que a característica econômica dos bens independe desses dois fatores. O mesmo acontece com o valor dos bens. Este da mesma forma que a característica econômica dos bens é conseqüência da já mencionada relação entre a demanda e a quantidade disponível de bens. Os mesmos motivos que nos levam a recusarmo-nos a definir os bens econômicos como "produtos do trabalho" ou como "bens intercambiáveis" obrigam-nos a excluir esses dois fatores como válidos para a distinção entre bens que têm valor para nós e bens que não o têm.

[67] Também a tese do valor abstrato dos bens (Ver RAU. Volksu:irtschaftslehre. 1863. § 58 et seqs. provém dá confusão entre "valor de uso" e "utilidade", ou da confusão do "valor de uso" com o "grau de utilidade", ou com a "utilidade reconhecida como tal". Uma espécie pode ter propriedades úteis fazendo com que bens concretos estejam aptos para atender às necessidades humanas, e o grau de utilidade pode ser desigual nas diversas espécies em relação a determinados usos (madeira de faia e madeira de salgueiro para fins de aquecimento etc.); entretanto, nem a utilidade da espécie, nem o grau diferente de utilidade observado nas diferentes espécies podem ser denominados "valor". Os indivíduos não dispõem de espécies diferentes, mas sempre de bens concretos; portanto, somente esses últimos são bens, objetos de nossa economia e nossa avaliação.

[68] Toda importância que atribuímos às coisas externas é, em última análise, apenas consequência da importância que, para nós, tem a conservação de nossa natureza em sua essência e seu desenvolvimento, ou seja, nossa vida e nosso bem-estar. Por conseguinte, o valor não é algo inerente aos bens, isto é, não é propriedade interna dos mesmos, mas a importância que primeiro atribuímos à satisfação de nossas necessidades (ou seja, à nossa vida e ao nosso bem-estar) e, depois, consequentemente transferimos aos bens econômicos, dos quais dependemos para o atendimento de nossas necessidades.

[69] Em virtude do mencionado erro. Proudhon (Systême des Contradictions Économiques. Capo II, § 1) vê uma contradição insolúvei entre o valor de uso e o valor de troca

[70] No caso de um bem ter aptidão para atender a várias necessidades, e os atos individuais desse atendimento terem importância progressivamente decrescente, de acordo com o grau de plenitude em que as referidas necessidades já foram atendidas, também nesse caso as pessoas utilizam as quantidades de que dispõem, primeiramente para os atos de atendimento das referidas necessidades que para elas tem maior importância (sem levar em conta o tipo de necessidade); o restante dos bens disponíveis é utilizado para garantir o atendimento das necessidades concretas que em grau de importância vem logo após a primeira, e assim por diante, até o atendimento das necessidades que consideram menos importantes.

[71] Suponhamos que um indivíduo, para o pleno atendimento de todas as suas necessidades -as quais, no tocante à importância, se graduam em escala decrescente de 10 a 1 -, necessite de 10 bens concretos, ou de 10 porções dos mesmos (portanto, 10 Q), porém só dispõe de 7 desses bens ou 7 porções (7 QI. Com base no que dissemos sobre a natureza da economia humana, é certo, primeiramente. que o referido indivíduo. com a quantidade de bens de que dispõe efetivamente (7 Q), só atenderá àquelas necessidades cujo grau de importância se escalona de 10 a 4, ficando sem atendimento as demais necessidades, cuja importância se escalona de 3 a 1. Que valor teria. nesse caso, um bem concreto, ou uma das 7 quantidades supra (portanto, 1 Q), para o indivíduo em questão? Pelo que já sabemos sobre a natureza do valor dos bens, isso equivale a perguntar que importância teriam aquelas necessidades que não poderiam ser atendidas, caso o referido indivíduo dispusesse de apenas 6 bens ou porções de bens (6 Q), em lugar de 7 Q. É claro que se o referido indivíduo, por uma razão ou outra, viesse a ser privado de um dos 7 bens de que dispõe (ou de porções determinadas dos mesmos), haveria de atender, com as 6 Q de que disporia, às necessidades mais importantes, deixando de lado as menos

importantes; consequentemente, a privação de 1 Q teria apenas como resultado o fato de deixar de ser atendida aquela necessidade que, dentre a totalidade das que poderiam ser atendidas com 7 Q, fosse a menos importante (no caso, a que, na escala decrescente de 10 a 1. corresponderia ao grau de importância 4, enquanto as demais necessidades, cuja importância fosse de 10 a 5. seriam atendidas da mesma fomna pelo indivíduo). Portanto, em nosso caso, diríamos o seguinte: da disponibilidade de um bem concreto -ou de uma porção parcial do mesmo -depende o atendimento de apenas uma necessidade, no caso, a de grau de importância 4. Este seria, pois, no caso, o valor de cada um dos bens -ou de cada porção parcial desses bens -de que a pessoa dispõe. Com efeito, somente o atendimento de uma necessidade (desse grau de importância 4) ficaria dependendo, no citado caso, daquele bem ou daquela porção da quantidade total de bens. Ao contrário, se, nas mesmas condições, a referida pessoa dispusesse de 5 bens apenas -ou de 5 porções dos mesmos -, é claro que cada bem concreto (ou cada uma das porções parciais do mesmo) teria, para ela, a importância (e, portanto, o valor) de grau 6; se o indivíduo dispusesse de 3 bens apenas (ou de 3 porções parciais dos mesmos), cada bem concreto, ou cada porção parcial do mesmo, teria para o indivíduo a importância (e o valor) correspondente ao grau 8; e se a pessoa dispusesse de apenas 1 dentre os 10 citados bens, a importância (e o valor) desse 1 Q equivaleria a 10.

[72] Já Aristóteles tentou encontrar uma medida para aferir o valor de uso dos bens e colocar esse valor como base do valor de troca. "Deve haver algo", afirma ele em Ética a Nicômaco. V. 8, "que possa ser a medida de tudo. Ora, essa medida, na verdade, é apenas a necessidade, que está na base de tudo. Com efeito, se não necessitássemos de nada, ou se necessitássemos de tudo, da mesma forma não haveria nenhuma troca de bens." No mesmo sentido escreve GALIANI (Del/a Maneta. 1780. Livro Primeiro. Capo II, p. 27): "Sendo diferentes as disposições das pessoas e diferentes as necessidades, diferente é também o valor das coisas". Turgot, que se ocupou com esse problema em detalhes no seu tratado "Valeurs et Monnaies" -que chegou até nós apenas em fragmentos -, afirma o seguinte (fac. cit., p. 81, Ed. Daire): no momento em que a evolução cultural atinge determinado estágio, o homem começa a comparar entre si as necessidades, a fim de adaptar sua ação preventiva de conseguir bens ao grau de necessidade e utilidade dos diversos bens (besoins -termo muito frequente entre os fisiocratas, nessa acepção). Todavia, na avaliação dos bens, o homem considera também a dificuldade maior ou menor na consecução dos mesmos; assim sendo, Turgot chega à seguinte conclusão: "O valor estimativo de um objeto, para o homem isolado, é exatamente aquela parcela do total de suas faculdades que corresponde ao desejo que ele tem desse objeto, ou a parcela das faculdades que ele quer empregar para atender a esse desejo". Condillac chega a outros resultados. Afirma ele (Le Commerce et le Gouvemement. Ed. Daire. 1777. p. 250 et seqs.): "Diz-se que uma coisa é útil quando serve a algumas de nossas necessidades. Conforme essa utilidade, nós atribuímos à coisa maior ou menor estima e é essa estima que denominamos valor". Portanto, se para Turgot o esforço despendido por uma pessoa na aquisição de um bem constitui a medida para se aferir o valor de uso do mesmo, para Condillac essa medida é a utilidade, duas concepções que reaparecem sempre nos escritos de economistas ingleses e franceses. Entretanto, uma pesquisa mais profunda sobre o problema da medida de aferição do valor de uso só foi feita pelos autores alemães. Em texto muito citado, no qual refuta as objeções de Proudhon contra a teoria prevalente sobre o valor (Nationa/oekonomie der Gegenwart und Zukunft. 1848. p. 318 et seqs.), B. Hildebrand afirma: "Uma vez que o valor de uso é sempre uma relação da coisa com o homem, toda espécie de bens tem a medida de seu valor de uso na soma e na ordem escalar das necessidades humanas às quais atende a respectiva espécie de bens; onde não houver pessoas e necessidades, também não se pode falar em valor de uso. Por conseguinte, o valor total de uso que tem cada espécie de bem permanece inalterado enquanto não se modificarem as necessidades da sociedade humana, distribuído entre as partes individuais da espécie de acordo com a quantidade dos bens. Quanto mais aumentar o número de partes, tanto menor será a parcela de valor de uso que caberá a cada parte. e vice-versa". Apesar de esta afirmação haver estimulado muito a pesquisa, ela apresenta duas falhas, as quais (como veremos adiante) em parte foram reconhecidas pelos autores posteriores que elaboraram essa doutrina, e que procuraram corrigir essas falhas. Por "espécie de bens", no contexto supra, só se pode entender o valor que a totalidade dos bens disponíveis de determinada espécie tem para a sociedade humana. Ora, esse valor não é de natureza real, ou seja, ele não se encontra na realidade, já que o valor é algo que só se concretiza no indivíduo, em relação a quantidades concretas de bens (ver p. 141). Mesmo desconsiderando isso, e entendendo o citado "valor da espécie" como

a totalidade do valor que têm os bens concretos de uma espécie, disponíveis a cada indivíduo da sociedade, ainda assim o princípio estabelecido por Hildebrand seria inconsistente. Com efeito, é claro que uma repartição diferente dos bens em questão -e muito mais, a modificação da quantidade disponível dos mesmos -altera necessariamente o "valor da espécie" de bens e, conforme o caso, chega a suprimi-lo totalmente. Por conseguinte, o "valor da espécie de bens", no verdadeiro sentido da palavra desde que não se confunda "utilidade", "utilidade reconhecida como tal" ou "grau de utilidade" com "valor" -, não é de natureza real, nem existe em si mesmo; e o valor da espécie de bens, no sentido da totalidade do valor dos bens concretos de determinada espécie para os membros individuais da sociedade humana -mesmo que não haja mudança nas necessidades desta última -não constitui grandeza imutável, de modo que a base sobre a qual Hildebrand edifica seu cálculo é insustentável. Além disso, Hildebrand não leva em consideração a diferença de importância que tem, para as pessoas, o atendin.ento das necessidades individuais concretas, quando distribui o "valor da espécie de bens" entre as diversas partes da espécie, de acordo com a quantidade (ver KNIES. Tuebinger Ztsch. 1855. p. 463 et seqs.). O núcleo de verdade existente na doutrina de Hildebrand está na observação perspicaz e válida, para todos os tempos, de que o valor de uso dos bens aumenta quando diminui a quantidade disponível dos mesmos, e vice-versa. Entretanto, Hildebrand vai longe demais ao supor sempre a existência de uma relação exata.
Outra tentativa para solucionar o problema em questão é feita por FRIEDLAENDER ("Die Theorie des Wertes". In: Oorpater Univ. Schriften. 1852. p. 60 et seqs. I. Chega ele à seguinte conclusão: "A unidade concreta média de demanda (ou média das unidades especificas de demanda existentes no âmbito das diferentes classes sociais) constitui a expressão geral político-econômica objetiva do valor de uso. enquanto a medida do valor objetivo das utilidades individuais é dada pela razão que exprime as quotas de participação das utilidades individuais na formação da unidade de
demanda, bem como a relação de valor observada entre esta última e a unidade concreta média de demanda". Em nosso entender, a maior objeção que se impõe contra essa solução dos problemas está no desconhecimento total do caráter subjetivo do valor de uso dos bens, ao imaginar-se um "homem médio" com base em uma "demanda média", já que costuma variar enormemente o valor de uso que um mesmo bem tem para duas pessoas diferentes, de acordo com suas necessidades e conforme a quantidade de que dispõem. Por conseguinte, "a constatação do valor de uso com referência ao homem médio" na verdade não soluciona o problema supra, uma vez que, no caso, se trata da medida de aferição do valor de uso dos bens, conforme pode ser observado nos casos concretos, portanto, com respeito a pessoas concretas. Na verdade, Friedlaender determina apenas a média para o "valor objetivo" dos diversos bens (p. 168), quando este não existe na realidade. Uma tentativa profunda de solucionar o mencionado problema foi feita também por Knies no estudo já citado i"Die Nal.-Oekonomische Lehre vom Werte". In: Tuebinger Zeitschrift. 1855). "As condições para a aferição do valor de uso dos bens", afirma ele com muita razão, "só podem ser encontradas nos elementos essenciais para o conceito do valor de uso." Entretanto, o fato de Knies não haver delimitado com suficiente precisão esse último -como já vimos leva-o a várias conclusões contestáveis no tocante à determinação da medida de aferição do valor. "A grandeza do valor de uso dos bens de uso dos bens", prossegue Knies, "depende: a) da intensidade da necessidade humana à qual esses bens atendem; b) da intensidade com que os bens são capazes de atender a uma necessidade humana... De conformidade com isso temos uma classificação e uma escala das necessidades humanas, às quais correspondem uma classificação e uma escala de espécies ou tipos de bens." Ocorre, porém o seguinte: a necessidade de água é das mais prementes dentre as necessidades humanas, pois da satisfação dela depende nossa sobrevivência: e ao mesmo tempo ninguém negará que a água fresca satisfaz, da maneira mais completa possível, essa necessidade consequentemente, esse bem -se o princípio de Knies estivesse concreto -deveria ocupar um dos primeiros lugares na escala de bens mas, na realidade, porções concretas de água, via de regra, não possuem valor algum; por outro lado. determinados tipos de bens -conforme já demonstramos -não têm valor algum, Se Knies, no decurso de seu estudo, após uma investigação específica sobre a medida do "valor abstrato de uso". traz à baila também o valor concreto económico-privado de uso (p. 461), isso acontece somente para, juntamente com Rau, expor a frente oposição entre o "valor da espécie de bens" (ou seja, a "utilidade") e o valor concreto dos bens, portanto, o princípio perfeitamente correto de que a medida para aferir a utilidade das coisas é algo essencialmente diferente da medida para aferir o seu valor. Knies não consegue estabelecer um princípio para determinar o valor de uso em sua forma concreta,

embora se deva dizer que chega muito perto disso em uma passagem de seu estudo (p. 441). Schaeffle (Tuebing. Univ. Schriften. 1862. Seção V, p. 12 et seqs.) procura solucionar o problema partindo de outro ponto de vista. "A atividade econômica (do homem)", escreve o perspicaz estudioso. "é tanto mais estimulada quanto maior for a necessidade pessoal de um bem determinado, e quanto maior for a dificuldade em adquirir esse bem. Quanto mais esses dois fatores (a intensidade do desejo e a intensidade da dificuldade em adquirir o respectivo bem) influírem um sobre o outro, tanto mais a importância do respectivo bem penetra na consciência que inspira e guia a atividade econômica. A essa relação básica reduzem-se todos os princípios para determinar a medida de aferição do valor." Concordamos plenamente com Schaeffle, quando afirma que, quanto maior for a necessidade pessoal de um bem, tanto maior será a energia com a qual a pessoa procurará adquiri-lo: por outro lado, é igualmente certo que não poucos bens dos quais temos necessidade urgente (por exemplo, a água) ,;a de regra não têm valor algum; em contrapartida, outros bens, que só servem para atender a necessidades de importância muito menor (como equipamentos de caça e objetos similares), têm para as pessoas valor considerável. Portanto a urgência das necessidades para cujo atendimento determinado bem tem aptidão não pode, propriamente constituir o fator determinante do valor de um bem, mesmo desconsiderando o fato de que a maioria dos bens serve para satisfazer necessidades diferentes. cuja intensidade também é diferente com o que, em conseqüência, permanece duvidoso precisamente o que está em questão, ou seja, a determinação segura do fator determinante, segundo o princípio de Schaeffle. Tampouco a intensidade de dificuldade na aquisição de determinado bem pode, propriamente constituir a medida básica para determinar-se o valor de um bem. Não raro, certos bens de valor muito reduzido só podem ser obtidos com a maior dificuldade; também não é correto afirmar que a atividade econômica das pessoas é tanto mais estimulada quanto maior for a dificuldade em adquirir o respectivo bem. Pelo contrário, as pessoas sempre dirigem sua atividade econômica para a obtenção daqueles bens que, em condições iguais de premência da respectiva necessidade, oferecem menos dificuldades. Portanto, nenhum dos dois fatores constitui propriamente uma medida para aferir o valor de uma coisa. Sem dúvida, Schaeffle afirma: "Quanto mais esses dois fatores (a intensidade do desejo e a intensidade da dificuldade em adquirir o respectivo bem) influírem um sobre o outro, tanto mais a importância do respectivo bem penetra na consciência que inspira e guia a atividade econômica". Entretanto, é claro que mesmo se como enfatiza explicitamente Schaeffle (loc. cit., p. 7) -imaginarmos a atividade econômica "voltada conscientemente para o cumprimento pleno dos objetivos moralmente justos e sensatos" ou, em outras palavras mesmo se imaginarmos os bens sempre nas mãos de indivíduos perfeitamente responsáveis -fato esse que, como reconhece Schaeffle Com muita razão, constitui um fator essencial para a solução das contradições acima -, permanece sem solução o problema de se saber de que maneira "os dois fatores acima influem um sobre o outro", e como, em virtude dessa influência recíproca, cada bem adquire determinada importância para as pessoas engajadas em atividades econômicas. Dentre os autores mais recentes de Economia Política que trataram da doutrina da determinação da medida de aferição do valor como parte de um sistema, deve-se mencionar sobretudo Stein, em razão da originalidade de sua doutrina. Stein, que define o valor (System der Staatswissenschaft. 1852. I, p. 169 et seqs.) como "a relação da medida de determinado bem com a vida dos bens", estabelece (p. 171 et seqs.) a seguinte fórmula para determinar a medida do valor: "Encontramos a medida do valor real de um bem dividindo a massa dos demais bens pela massa do bem em questão. Para poder fazer isso, deve-se encontrar antes um denominador comum para a massa total de bens. Esse denominador comum, porém, ou a homogeneidade dos bens, só existe na essência homogênea dos mesmos, ou seja, no fato de todo bem real ser constituído, por sua vez, pelos seis elementos da matéria, pelo trabalho, pelo produto, pela necessidade, pelo uso e pelo consumo real, na medida em que, faltando um desses elementos, o objeto deixa de ser um bem. Esses elementos de cada bem real, por sua vez, estão contidos nesse bem em determinada medida, e a medida desses elementos determina a do bem real individual. Decorre daí que a relação~ entre si, de todos os bens individuais existentes, ou que a medida geral de seu valor encontram sua expressão na relação estabelecida entre os elementos constituintes dos bens e a massa destes no âmbito de um bem com referência a outro bem, em outro âmbito. Determinar e calcular essa relação equivale, portanto, a determinar "a medida real do valor" (ver também loco cit., p. 181 et seqs., a fórmula da equação do valor).

[73] Nossa demanda de bens de ordem superior é condicionada peja característica econômica

previsível - respectivamente pelo maior previsível - dos bens para cuja produção servem. Por conseguinte, no atendimento da demanda, ou no atendimento de nossas necessidades não podemos depender da disponibilidade de bens que servem apenas para a produção de tais bens de ordem inferior que previsivelmente não terão valor algum (pois não temos nenhuma necessidade deles); daqui segue o princípio de que o valor dos bens de ordem superior está em função do valor previsível dos bens de ordem inferior para cuja produção servem. Eis por que bens de ordem superior só podem adquirir valor - e só podem conservar seu valor - enquanto servirem para produzir bens que previsivelmente terão valor para nós.

[74] Direta e imediatamente somente o atendimento das nossas necessidades tem importância para nós; e em cada caso concreto essa última encontra sua medida na importância que tem para nossa vida e nosso bem-estar o atendimento das respectivas necessidades. Essa importância, transferimo-la primeiro para aqueles bens concretos dos quais sabemos depender diretamente o atendimento das necessidades pertinentes, ou seja, aos bens econômicos de primeira ordem, segundo os princípios expostos no item anterior. Sempre que, porém, nossa necessidade de bens de primeira ordem não estiver atendida, ou não estiver atendida plenamente, isto é, em todos os casos em que os bens de primeira ordem adquirem valor para nós, recorremos, empenhados que' estamos em atender com a máxima plenitude possível às nossas necessidades, aos bens correspondentes de ordem imediatamente superior, e transferimos o valor dos bens de primeira ordem, progressivamente, para os bens de segunda terceira e de outras ordens superiores, sempre que, também estes, fossem bens de característica econômica. Também o valor dos bens de ordem superior, portanto, em última análise, é apenas uma forma especial de apresentação da importância que, para nós, têm aquelas necessidades, cujo atendimento sabemos depender da disponibilidade dos bens de ordem superior cujo valor está em questão. Entretanto, o nexo causal existente entre os bens faz com que o valor dos bens de ordem superior tenha sua medida não diretamente na importância previsível dos atendimentos das necessidades finais, mas antes no valor previsível dos bens correspondentes de ordem inferior.

[75] O erro mais frequente que se comete não somente na divisão como também na definição do capital está em enfatizar-se o aspecto técnico, ao invés do ponto de vista econômico (contra esse erro. ver LOTZ Staatswirthschaft. I, 19; e HERMANN. Staatswissenschaftliche Untersuchungen. 1832. p. 62). A divisão dos bens em meios de produção e meios de consumo (bens de ordem superior e bens de primeira ordem) é cientificamente justificada, mas de forma alguma coincide com a divisão da riqueza em capital e não-capital. Igualmente insustentável se nos afigura a tese daqueles que denominam "capital" todo objeto de riqueza que assegura uma renda permanente. A elaboração ulterior e consequente dessa doutrina (na medida em que o conceito de riqueza é estendido também à força de trabalho, e o de renda também à utilização de bens de uso por parte de seus proprietários; ver HERJ"1A:'-.'N. Staatswissenschaftfiche Untersuchungen. 1832. p. 300 et seqs.; e SCHMOLLER. "Die Lehre von EinKommell" In: Tuebinger Zeitschrift. 1863. p. 53 et seqs., p. 76 et seqs.) lev a enquadrar, obrigatoriamente, sob a denominação "capital" tanto a força de trabalho (ver CANARD. Principes d'Economie Politique. p. 9; SAY. Cours. 1828. I. p. 285). como terras (ver EHRENBERG. Staatswissenschaft nach Naturgesetzen. 1819. p. 13; OBERNDORFER. ;'·ationaloekonomie. 1822. p. 207; Edinburg Review. v. IV, p. 354 et seqs.; HERMANN. Staatswissenschaftliche Untersuchungen. 1832. p. 48 et seqs.; HASNER. System. 1, p. 294) e até mesmo todos os bens de uso de alguma durabilidade !HERMANN. Staatswirtschaftfiche Untersuchungen. 1832. p. 53). Na verdade, entende-se por capital apenas aquelas quantidades de bens econômicos de que, no momento, dispomos em função de períodos futuros, e portanto estão disponíveis dentro de determinados períodos e nos permitem aquele tipo de utilização cuja natureza e característica econômica expusemos mais detalhadamente acima. Todavia para que isso ocorra, exigem-se simultaneamente as seguintes condições: 1.0 -O período dentro do qual o indivíduo dispõe das respectivas quantidades de bens econômicos deve ser suficiente para lhe possibilitar uma produção (no sentido econômico do termo, p. 212 desta tradução 2' -As quantidades, no tocante ao volume e às características, devem ser tais que o respectivo indivíduo, por meio delas. disponha de maneira direta, ou ao menos indireta e imediata, das quantidades complementares de bens. necessárias para a produção de bens de ordem inferior. Quantidades de bens econômicos que só estiverem disponíveis aos indivíduos por períodos de tempo tão breves -ou, no tocante à quantidade, características ou outras circunstâncias reais -e estiverem disponíveis de tal forma que a

produtividade dos mesmos esteja excluída não constituem. portanto. capital. A diferença mais importante entre objetos de riqueza que proporcionam renda (terras, edifícios etc. I e capital consiste no fato de os primeiros serem bens concretos e duráveis -cuja utilização também tem característica de bens. e de bens econômicos -, ao passo que o segundo representa, de maneira direta ou indireta, conjunto de bens econômicos de ordem superior (quantidades complementares desses bens) cuja utilização de fato tem característica econômica (e constitui, portanto, fonte de renda), mas cuja produtividade é de natureza essencialmente diversa da dos citados objetos de riqueza. O enquadramento das duas mencionadas fontes de renda sob o mesmo conceito de capital é responsável por quase todos os problemas e dificuldades que têm derivado da doutrina sobre o capital para a teoria. O fato de, em regime de intercâmbio comercial mais desenvolvido, o capital ser oferecido com muita frequência, aos que dele necessitam, na forma de somas em dinheiro (sendo também avaliado, via de regra em dinheiro). teve como consequência, na vida comum, se entender como capital, normalmente, somas em dinheiro. E evidente que aqui o conceito de capital é entendido de forma excessivamente restrita, erigindo-se assim um tipo específico de capital em padrão tout court do capital. No erro oposto incidem aqueles que não consideram como capital, no sentido verdadeiro, mas apenas como representantes do capital, as somas em dinheiro. A tese dos primeiros é análoga à dos mercantilistas, que só consideravam riqueza o dinheiro, ao passo que a dos segundos é análoga à de certos adversários do mercantilismo, que não consideram o dinheiro objeto de riqueza (entre os autores mais recentes, ver CHEVALIER. Cours d'Économie Politique. Ill, p. 380; e CAREY. SOcialwissenschaft. XXXII, § 3). Na realidade, o capital em dinheiro constitui apenas uma modalidade de capital, aliás cômoda e particularmente apta e em condições de intercâmbio comercial desenvolvido (ver também BROCHER, H., In: Hildebrand's Jahrbuecher. VIII, p. 33 et seqs.). Enfatiza-o muito bem Knies (Die politische Oekonomie. 1853. p. 87) do ponto de vista histórico: "Em todas as nações encontramos um traço comum em seu desenvolvimento: em toda parte, o capital só conseguiu desenvolver mais sua força económica após a introdução e o emprego cada vez mais difundido do dinheiro em metal, só conseguindo desenvolver todo o seu poder nos estágios culturais mais elevados". O dinheiro, portanto, facilita a transferência de capital de uma mão para outra, particularmente o comércio que envolve a utilização de capital, bem como a venda de capital sob qualquer forma que se queira. Mas mesmo assim o conceito de dinheiro, em si mesmo, e totalmente estranho ao conceito de capital (Ver DUEHRING. "Zur Kritik des Kapitalbegriffes". In: Hildebrand's Jahrbuecher. V, p. 318 et seqs.; e KLEINWAECHTER. "Beitrag zu! Lehre vom Capitale". Ibid., p. 359 et seqs.).

[76] Ao contrário do que admitem alguns autores de Economia Política, considerando o pagamento de juros como indenização (pelo fato de o proprietário do capital abster-se dele) cumpre observar que a abstenção em si mesma, não garante a característica de bem de uma coisa, e, por isso, não pode ter valor para nós. Observar-se-á também que o capital de forma alguma provém, em todos os casos, da abstenção e, em muitos casos (por exemplo. sempre que bens não econômicos de ordem superior adquirem característica econômica. em virtude do aumento da demanda por parte da sociedade) isso acontece por simples ocupação. Por conseguinte o pagamento de juros não pode ser considerado como indenização do proprietário do capital por sua abstenção mas simplesmente como troca de um bem econômico (utilização do capital) por outro (por exemplo, por dinheiro). Carey por sua vez, incorre no erro oposto (Socia/wissens:chaft. XXXIX, § 6), ao atribuir à poupança uma tendência basicamente adversa à geração de capital.

[77] Devem ser considerados como bens de ordem superior não somente os meios técnicos de produção, mas todos os bens que só podem ser utilizados para a satisfação de necessidades humanas em relação com outros bens de ordem superior. As mercadorias que o atacadista só consegue fazer chegar às mãos dos varejistas com emprego de capital, despesas de transporte e vários outros serviços, devem ser consideradas bens de ordem superior, ocorrendo o mesmo com as mercadorias que se encontram em mãos do quitandeiro. O próprio especulador acrescenta aos objetos com que especula, no mínimo, sua atividade empresarial e utilizações de capital, e, não raro, também trabalhos de conservação, utilização de depósitos etc. (Ver HERMANN. Staatswissenschaft/iche Untersuchungen. 1832. p. 62).

[78] Ver HASNER. System der Po/itischen Oekonomie, 1860, I, p. 29.

[79] Quem dispõe dos bens de ordem superior, necessários para a produção de bens de ordem inferior não dispõe de imediato e diretamente destes últimos, mas somente após um período de tempo, mais ou menos longo, de acordo com a natureza do processo de produção. Se ele quiser trocar de imediato seus bens de ordem superior pelos correspondentes bens de ordem inferior, ou, o que é o mesmo, em condições de intercâmbio comercial desenvolvido, pela correspondente soma em dinheiro -encontrar-se-á em situação semelhante a de quem só no futuro (por exemplo, daqui a 6 meses) disporá de determinada soma, mas quer utilizar essa soma de imediato. Se a intenção do proprietário de bens de ordem superior é de transferi-los a uma terceira pessoa, mas ele se contenta com o pagamento feito somente depois de terminado o processo de produção, inexiste naturalmente esse "desconto"; efetivamente, podemos observar na realidade que o preço de bens fornecidos a crédito (abstraindo totalmente o seguro de risco) é tanto mais alto quanto mais longo for o prazo para o pagamento. Na grande maioria dos casos, os negócios a crédito consistem na entrega de bens de ordem superior àqueles que os processarão e os transformarão nos bens correspondentes de ordem inferior. Com muita frequência, somente o crédito possibilita a produção, ou, pelo menos, a produção em maior escala; daí resulta que, quando se esgota repentinamente o crédito de uma nação, verifica-se o fenômeno da recessão da atividade produtiva.

[80] Quanto mais longo for o tempo exigido por uma produção, tanto maior será a produtividade da mesma, persistindo as mesmas condições, e tanto maior será também, por conseguinte, o valor da utilização de capital, de maneira que, com referência ao momento atual, se equilibra o valor dos bens de ordem superior que podem ser utilizados para produções de duração muito diferente que nos proporcionam meios de consumo de valor diverso em períodos diferentes.

[81] Muitos já se perguntaram que funções fazem parte da atividade empresarial propriamente dita. Quanto a isso, devemos levar em conta, primeiramente, que aos bens de ordem superior dos quais um empresário dispõe visando determinada produção) não raro também pertencem seus próprios serviços técnicos, os quais, nesse caso o empresário canaliza para a produção, além dos serviços de outras pessoas (empregados etc.) Assim em geral o proprietário de um jornal é ao mesmo tempo colaborador do mesmo, e o industrial é ao mesmo tempo trabalhador. Em ambos os casos, porém, são empresários não em virtude de sua colaboração técnica no processo de produção, mas pelo fato de utilizarem bens de ordem superior para determinado objetivo de produção por meio de seus cálculos econômicos e, em última análise, por um ato de sua vontade. A atividade empresarial engloba os seguintes elementos: a) a informação sobre a situação econômica; b) o conjunto de cálculos pressupostos por um processo de produção, para ser econômico (em outras palavras, o cálculo de viabilidade econômica); c) o ato de vontade através do qual bens de ordem superior e, em condições de intercâmbio comercial desenvolvido no qual via de regra se pode trocar um bem econômico por quaisquer outros bens) são destinados a determinada produção: d) a supervisão, para que a execução do plano de produção seja a mais econômica possível. Todas essas atividades em se tratando de empreendimentos pequenos, costumam exigir muito pouco tempo do empresário, ao passo que em se tratando de empreendimentos maiores, exigem tempo integral do empresário, além do tempo de seus assessores diretos. Aliás, por maior que seja a atividade desses colaboradores, sempre se encontram, na atividade do próprio empresário, os quatro elementos mencionados, mesmo no caso de sua atividade reduzir-se, em última análise, à canalização de parte de sua riqueza para determinados fins de produção, à seleção de colaboradores e ao controle do empreendimento (por exemplo, em se tratando de sociedades anônimas). Não podemos, pois, concordar com Mangoldt, quando este considera (Die Lehre vom Untemehssmergewinn. 1855. p. 36 et seqs.) o fato de "assumir o risco", em uma produção, como elemento essencial do empreendimento, enquanto o próprio "risco" seria algo meramente acidental, e alega que o risco da perda seria compensado pela chance de lucro.

[82] Pelo fato de, como veremos mais adiante, não ser possível, sem grande violência reduzir o preço da utilização do solo, da utilização do capital e da mão-de-obra (em outros termos, a renda fundiária. os juros do capital e o salário) a quantidades de trabalho, respectivamente, a custos de produção, os defensores das respectivas teorias foram obrigados a elaborar princípios específicos para a determinação do preço, no caso dos três tipos citados de bens, princípios esses que são totalmente diferentes dos que se aplicam aos demais bens. Ora, já demonstramos

anteriormente que o valor tem sempre a mesma natureza, qualquer que seja a espécie de bem em questão - que o valor tem sempre a mesma origem, e que a grandeza desse valor é determinada com base nos mesmos princípios, em todos os casos. Ora, sendo - como veremos nos dois próximos capítulos - o preço de um bem a consequência de seu valor para as pessoas envolvidas em atividades econômicas, e tendo a grandeza do preço sua medida decisiva em todos os casos,na grandeza do valor, é manifesto que também a renda fundiária, os juros de capital e o salário se regem pelos mesmos princípios. No momento, porém, nos ocuparemos exclusivamente com o problema do valor das rendas fundiárias, da utilização do capital e da mão·de obra; somente depois, e com base nos resultados que obtivermos, estabeleceremos os princípios que regem o preço desses bens, quando tivermos ocasião de expor a teoria geral sobre o preço. Entre as mais estranhas controvérsias científicas figura também a seguinte: a renda fundiária e os juros de capital são justificáveis do ponto de vista moral, ou são imorais? Acreditamos que, entre outras coisas, a Economia Política tem o dever de investigar por que - e em que condições - a utilização de terras e de capital representam bens para nós, apresentam característica econômica, têm valor e, finalmente, aparecem no intercâmbio de bens, ou seja, podem ser trocadas por quantidades de outros bens econômicos (preços) -ao passo que o problema do caráter jurídico ou moral desses fenômenos ultrapassa a competência e a esfera da Economia Política. Sempre que a utilização fundiária e de capital tem preço, isso ocorre em consequência de seu valor; ora, este não é algo de arbitrário), mas a consequência necessária de sua característica econômica; os preços dos referidos bens (renda imobiliária e juros de capital) constituem, pois, o produto necessário da situação econômica na qual surgem, e esse preço é pago com maior certeza, quanto mais desenvolvido for o sistema jurídico de uma nação e quanto mais esclarecida for a sua moral pública. Para quem tem natureza filantrópica, poderá parecer estranho que dispor de terras ou de capital não raro possa proporcionar a seu proprietário, dentro de certo período, renda mais alta que aquela que, no mesmo período, pode ser conseguida por um trabalhador que empenha todas as suas forças em atividade contínua. Entretanto, a razão disso não é imoral; reside simplesmente no fato de que, nos citados casos, da utilização fundiária ou da utilização do capital depende o atendimento de necessidades humanas mais importantes que as necessidades cujo atendimento depende da atividade do simples trabalhador. Existem aqueles que postulam uma distribuição mais homogênea dos meios de consumo aos trabalhadores (mesmo sem que estes adquiram melhor qualificação profissional), isto é, que exigem apenas uma retribuição do trabalho acima de seu valor, ou que se retribua não pelo valor que os respectivos serviços têm para a sociedade, mas pelo critério de uma existência mais humana de uma distribuição mais uniforme dos prazeres e das agruras vida. É óbvio que uma solução nessa linha demandaria a reestruturação total das atuais condições sociais (Cf. SCHUETS. Tuebinger Zeitschrift. 1855. p. 171 et seqs.J.

[83] CANARD. Principes d'Économie PoliHque. 1801. p. 5 et seqs.c CAREY. Principies of Soe. Seção XLII. § 1; BASTIAT Harmonies Economiques. Capo 9; WIRTH, Max. Grundzuege der NaHonaloekonomie. 1861. p. 347 et seqs.; ROESLER. Grundsaetze der Volkswirtschaftslehre. 1864. § 100.

[84] Do acima exposto resulta também que, toda vez que falamos de utilização do solo, entendemos por ela a utilização de terra determinada temporalmente, tal como ocorre com efeito na economia humana, e não a utilização de "forças primitivas", pois somente a primeira é o objeto da economia humana, ao passo que a segunda, no caso concreto, é apenas objeto de pesquisa histórica por ora ainda muito sem perspectivas -irrelevante para as pessoas envolvidas em atividades econômicas. Se a terra que um lavrador toma arrendada por um ano ou vários anos deriva sua fertilidade de investimentos feitos ou do emprego de capital de qualquer tipo, ou se a terra já é fértil por natureza, isso não importa ao lavrador, nem influi no preço que ele paga para utilizar a terra; por sua vez, o comprador de uma terra sempre leva em conta o "futuro" da terra, e não o seu "passado".

[85] RICARDO. Principies of PoliHcal Economy. Capo 2e 33.

[86] Cf. ROBERTUS. Sociale Briefe an U. Kirchmann. 1851. Carta n. 03, p. 9 et seqs.

[87] Se Rodbertus (Sociale Briefe an u. Kirchmann. Cartan.O3.p. 41 et seqs.) chega a conclusão de que os proprietários de capital e de terras em consequência de nossa legislação social, têm condições para subtrair dos trabalhadores parte do produto do trabalho e dessa forma podem

"conviver" sem trabalhar, essa conclusão se baseia no pressuposto errôneo de que a somatória dos resultados de um processo de produção deve ser considerada o produto do trabalho. Os serviços dos trabalhadores constituem apenas um dos elementos desse processo, não representando bens econômicos em proporção maior que os demais elementos da produção, particularmente que a utilização de terras e de capital. Por conseguinte, os proprietários de capital e de terras não vivem daquilo que subtraem dos trabalhadores, mas da utilização de seus imóveis e de seu capital, bens esses que têm valor para o indivíduo e para a sociedade, da mesma forma que têm valor os serviços prestados pelos trabalhadores.

[88] O valor das terras é estimado com base no valor previsível da utilização que delas se faz, e não vice-versa. O valor das terras não e apenas o valor previsível de todas as utilizações com elas feitas, com referência retroativa ao momento presente. Quanto maior for o valor previsível das utilizações de terras. e quanto menor for o valor das utilizações de capital, tanto maior será o valor das terras. Mais adiante veremos que o valor dos bens constitui a base dos preços dos mesmos. Se, em tempos de crescimento econômico de um povo, e normal ocorrer que o preço das terras suba em progressão mais rápida, isso se deve, por um lado, ao aumento da renda fundiária, e, por outro, à redução da taxa de juros.

[89] Uma característica especial dos serviços (que influi sobre o valor dos mesmos) consiste no fato de certos trabalhos serem desagradáveis, o que faz com que só sejam aceitos se acompanhados de vantagens econômicas especiais. Essa é a razão pela qual esses serviços dificilmente chegam a se transformar em bens não econômicos Todavia, normalmente se exagera o valor que tem a ociosidade, em geral para o trabalhador. As ocupações da grande maioria das pessoas proporcionam-lhes alegria, representando para elas a satisfação de verdadeira necessidade: portanto. Continuariam a ser desenvolvidas por elas embora com intensidade menor ou de forma diferente -mesmo que as necessidades econômicas não as obrigassem a desenvolver suas forças e potencialidades para o trabalho. O emprego das próprias forças e potencialidades representa verdadeira necessidade para toda pessoa bem equilibrada: se não obstante isso são poucas as pessoas que trabalham sem visar ao ganho. Geralmente a razão não está no fato de o trabalho ser algo desagradável. mas no fato de haver suficiente oferta de trabalho remunerado. Entre os serviços inclui-se. Indiscutivelmente, a atividade empresarial. Também ela, via de regra representa um bem econômico, e como tal tem um valor para a sociedade. As peculiaridades dessa categoria de serviço são duas: a) Por sua própria natureza, não é mercadoria (não é passível de troca comercial); portanto, não há determinação de preço para ela; b) Pressupõe como condição que a pessoa disponha de capital pois do contrário a atividade empresarial seria beneficente. Essa última circunstância faz com que a atividade empresarial disponível em um país -e sobretudo aquela que pressupõe a posse de capital particularmente elevado -represente montante relativamente pequeno em número. O crédito favorece o aumento desse tipo de atividade ao passo que a insegurança das instituições jurídicas favorece sua diminuição.

[90] Em Berlim, uma costureira, mesmo trabalhando 15 horas por dia, não consegue, com seu trabalho manual, ganhar o bastante para viver; sua renda é suficiente para pagar a alimentação, a moradia e a lenha de que necessita, sendo insuficiente para cobrir os gastos normais com roupas por mais aplicada que seja a costureira. (Cf. CARNAP. In: Vierteljahrschrift alemã. 1868. Seção 11, p. 165). O mesmo observa-se na maioria das demais cidades grandes.

[91] O padrão de vida dos trabalhadores depende de sua renda, e não vice-versa muito embora isso se afirme com frequência, em virtude de estranha confusão entre causa e efeito.

[92] Como veremos mais adiante, observa-se uma peculiaridade na determinação do preço da utilização do capital, ou seja, o fato de, na maioria dos casos, não poder ser vendida sem que os próprios e respectivos capitais passem a ser propriedade dos compradores da utilização de capital; essa circunstância representa risco para o proprietário do capital, risco pelo qual deve ser indenizado.

[93] *Wea!th of Natíons.* 8asil, 1801. Livro Primeiro. Capo 2, p. 20.

[94] Designemos aqui como A e B os dois indivíduos em questão. como 10a a quantidade do

primeiro bem possuída por A, E como 10b a quantidade do segundo bem possuída por B. Designemos como W o valor que a quantidade 1a tem para A; como W + x, o valor que, para A. teria 1b. se pudesse dispor de 1b; como w o valor que 1b tem para B; e como w I y, o valor que teria 1a para B. Nesse caso. não cabe dúvida de que, transferindo-se 1a da posse de A para a posse de B. e 1b da posse de B para a posse de A, A recebe um acréscimo x de valor, e B recebe um acréscimo y de valor; em outras palavras, depois da troca, A se encontrará na mesma situação em que estaria se ao se 1 patrimônio tivesse acrescido um bem cujo valor, para A, é igual a x; e B se encontrará na mesma situação em que estaria se ao seu patrimônio tivesse acrescido um bem cujo valor, para B, é igual a y.

[95] É importante ressaltar que essas cifras não pretendem exprimir numericamente a grandeza absoluta, mas a grandeza relativa da importância dos respectivos atendimentos de necessidades. Se, pois, designamos como 40 e como 20 a importância de dois atendimentos diferentes de necessidades, queremos com isso apenas dizer que, para o indivíduo em questão, o primeiro atendimento tem importância duas vezes maior que o segundo.

[96] Se alguns autores (dentre os alemães, mais recentes, Lotz e Rau) ainda negam a produtividade dos intermediários comerciais, essa tese é totalmente refutada pelo que acima dissemos. Toda troca econômica de bens traz, para a situação dos dois permutadores, o mesmo efeito que teria o acréscimo de um novo bem (riqueza) em seu patrimônio; consequentemente essa operação não é menos produtiva que a atividade industrial ou agrícola.

[97] Consideramos tais operações de troca indiferentes como abertamente não econômicas (antieconômicas), pois acionam a atividade econômica sem quaisquer objetivos, sem falar dos sacrifícios econômicos (despesas) eventualmente exigidos em tais trocas.

[98] A Economia Política compõe-se do conjunto das economias dos indivíduos: eis por que o que dissemos vale tanto para o comércio entre povos quanto para o comércio efetuado entre indivíduos particulares. Duas nações das quais uma se distingue pela agricultura e outra pela indústria poderão atender às suas necessidades de maneira muito mais completa se trocarem entre si parte de seus produtos (a primeira, parte de seus produtos agrícolas, a segunda, parte de seus produtos industriais). Entretanto, o intercâmbio de bens não será indefinido; em determinado momento se atingirá um limite que, se for ultrapassado, qualquer outra permuta recíproca de produtos agrícolas por produtos industriais se tornará antieconômica para as duas nações.

[99] Se Carey (Principies of Social Science. XXXVIII. § 4) qualifica como parasitas econômicos os intermediários comerciais por exigirem para si parte do lucro resultante das operações de permuta isso se deve ao conceito errôneo que tem sobre a produtividade das operações de troca comercial.

[100] Aristóteles já incorre nesse erro (Ética a Nicómoco. V. 7): "Quando alguém recebe mais do que tinha antes. diz-se que obtém vantagem; quando recebe menos, obtém desvantagem seja na compra, seja na venda. Se, porém, a posse que linha não se torna nem maior, nem menor, mas permanece igual, diz-se que, no negócio, a pessoa tem o que é seu, e que não obtém vantagem, nem desvantagem". Afirma ainda o mesmo Autor (ibid., V. 8): "Havendo igualdade relativa predeterminada e, conforme esta, equilíbrio, é isto que queremos dizer. (...) Pois sem equivalência não é
possível haver troca". Pensamento similar encontra-se em Montanar, (Del/a Moneta. Ed, Custodi. p.a. 111, p. 119), Quesnay (Dialogue sur les TrauQux etc. Ed. Daire, p. 196) afirma: "O comércio nada mais é que a troca de um valor por outro valor igual". Ver também TURGOT. Sur la Formation et la Distribution des Richesses. § 35 et seqs,; LE TROSNE, De l'Intérêt Social. Ed. Dire, Capo I, p. 903: SMITH. Wealth of Nations. I, capo V; RICARDO. Principies, Cap, 1, Seção I; J.-B. SAY. Cours d'Economle Politique. 1828. Ii, capo 13. 11. p, 204 -Contra a tese supra já se manifesta Condillac (Le Commerce et le Gouuemement Ed, Daire, 1776, I. cap, VI, p, 267.), embora fundado em razões parcialmente contestáveis. O que Say (loco cit.) aduz contra

Condillac baseia-se em uma confusão entre o valor de uso(que Condillac tem em vista -cf. loco cito p. 250 et seqs.) e o valor de troca no sentido de um equivalente de bens que Say tem em mira, confusão à qual deu origem Condillac, utilizando inadequadamente a palavra "valeur". Crítica profunda das teorias inglesas sobre o preço encontra-se em Bernhardi (Versuch einer Kritik der Gruende etc. 1849. p67-236), Mais recentemente Roesler ("Theorie der Preise". In Hildebrand's Jarhbuecher. 1869, V. 12, p. 81 et seqs,)e Komorzynski (Tuebinger Zeitschrift. 1869. p. 189 et seqs.) submeteram a crítica penetrante as teorias até então apresentadas sobre o preço. Ver também KNIES. Tuebinger Zietschrift. 1855 p. 467.

[101] Dizemos que B1 exclui economicamente B2 para frisar que B2 não é excluído do negócio por força física ou por motivos jurídicos. Essa distinção é importante, pois B2 pode possuir algumas centenas de medidas de trigo, não havendo portanto nenhum obstáculo de ordem física ou jurídica que o impeça de adquirir o cavalo de A; o único motivo pelo qual não o faz é de caráter econômico, ou seja: adquirindo o cavalo por quantidade superior a 29 medidas de trigo, não atenderia melhor às suas necessidades que deixando de efetuar a troca.

[102] Poder-se-ia pensar que no caso acima o preço não estará entre 30 e 80, mas será exatamente de 30 medidas de trigo. Isso seria perfeitamente correto, caso se tratasse de um leilão sem preço mínimo fixo, ou se, em se tratando de tal tipo de venda, o preço de chamada estivesse fixado abaixo de 30 medidas de trigo. Nesse caso, A, pela própria natureza do leilão, deveria contentar-se com o preço de 30 medidas: em se tratando de leilões, as causas da formação propriamente dita do preço devem ser procuradas em razões similares. Se, porém, A não se vincula de antemão a um contrato de leilão e pode atender a seus interesses com toda a liberdade, nada impede que o preço se fixe até em 79 - como também não está excluída a eventualidade de A e BI concordarem em fixar o preço em 30.

[103] Seria errôneo supor que os preços de um bem de monopólio sobem ou descem em todas as circunstâncias, ou via de regra exatamente na razão inversa das quantidades colocadas a venda pelo monopolista ou supor que exista essa correlação direta entre os preços fixados pelo monopolista e as quantidades colocadas a venda. Com efeito pelo fato de o monopolista colocar à venda 2 mil unidades em lugar de 1000 não necessariamente o preço de uma unidade do bem de monopólio desce por exemplo, de 6 para 3 florins de acordo com a situação econômica, o preço pode baixar, em um caso, para 5 somente e, em outro caso até para 2 florins. Por conseguinte, o lucro que o monopolista consegue apurar de uma quantidade maior colocada à venda pode ser conforme as circunstâncias, exatamente o mesmo que o auferido de quantidade menor; conforme as circunstâncias, poderá ser também maior ou menor. Portanto, se, por exemplo, no caso supra, o monopolista, colocando a venda 1 000 unidades do bem de monopólio, conseguisse 6 mil florins, não necessariamente ganhará o mesmo vendendo 2 mil unidades; conforme as circunstâncias, poderá ganhar até 10 mil florins, ou então apenas 4 mil. Em última análise. a razão disso reside no fato de variarem muito as séries de equivalências para cada indivíduo, em relação a bens diferentes. Por exemplo, para B, a primeira unidade de um bem a ser eventualmente adquirida pode equivaler a 10 medidas do bem a ser dado em troca, a segunda a 9, a terceira a 4 e a quarta a apenas 1, ao passo que,no caso de outro bem, a série de equivalências poderia ser esta: 8, 7, 6, 5, ... Suponhamos que o primeiro bem seja trigo e o segundo seja algum artigo de luxo; nessa hipótese, seria claro que o aumento das quantidades colocadas à venda, no caso do trigo ao se ultrapassar determinado ponto, teria como consequência uma baixa muito mais rápida (e a diminuição das quantidades vendidas, como também uma subida muito mais rápida) dos preços do trigo, do que ocorreria com os preços do artigo de luxo.

[104] Daqui se conclui a grande importância que têm, para a economia os mercados, as feiras, as bolsas e todos os demais pontos de concentração do comércio, já que quando as condições comerciais se tornam mais complexas, é simplesmente impossível chegar-se a formação econômica de preços sem esses instrumentos. A especulação que se desenvolve nesses locais e ocasiões tem o efeito de impedir a formação antieconômica de preços quaisquer que sejam as suas razões -ou, ao menos, de minimizar a influência perniciosa da mesma sobre a economia humana (Cf. PRINCE-SMITH,

[105] Nada é mais comum que um monopolista se opor ferrenhamente ao surgimento de outro

concorrente: ao mesmo tempo, nada é mais frequente do que o mesmo entrar em entendimento com o concorrente que já se estabeleceu. Seu interesse é não deixar nascer concorrentes. Todavia uma vez que o concorrente apareça seu interesse econômico é conduzir junto com ele uma política moderada de monopólio desde que haja lugar para isso após o surgimento de um concorrente. A concorrência ferrenha dos dois concorrentes, em tais casos, costuma acarretar perda para os dois, daí a rapidez com que procuram entender-se os concorrentes que inicialmente se combatiam tanto.

[106] 1 lot = 1/30 de libra ou 16,66 gramas.

[107] Indicamos acima as causas que, via de regra, levam o monopolista a não colocar a venda determinadas quantidades de sua mercadoria sem fixar o preço aguardando que se formem os preços, como no caso de um leilão; na maioria dos casos, fixa de antemão determinados preços, esperando o efeito deles sobre as vendas. Coisa semelhante ocorre quando há vários concorrentes que oferecem sua mercadoria. Também aqui, cada um deles costuma oferecer sua mercadoria a preço fixo, calculando-o de forma que seu lucro seja o maior possível. O que diferencia essa sua atividade daquela do monopolista é que este último, como vimos, muitas vezes tem interesse em elevar os preços a tal ponto que somente chegue aos consumidores parte da mercadoria, ao passo que o primeiro é obrigado pela concorrência a fixar os preços levando em conta o total de mercadoria que se encontra em sua posse e na posse de seus concorrentes. Portanto, se abstrairmos erros e falta de conhecimento por parte dos indivíduos, os preços se formam sob a influência do total de mercadoria da qual dispõem os concorrentes na oferta a venda. A isso acresce que, conforme vimos, a quantidade disponível das mercadorias é consideravelmente aumentada pela concorrência na oferta; é nisso que reside a causa da redução dos preços, gerada pela concorrência.

[108] 1 Cf. SCHMOLLER. Tuebinger Zeitchrift. 1863. p. 53.

[109] Segundo Bernhardi (Versuch einer Kritik der Gruende etc. 1849. p. 791. ultimamente se tem enfatizado com frequência que já Aristóteles (Política. I. 6.) teria conhecido a diferença entre valor de uso e valor de troca, e que Adam Smith teria estabelecido essa diferença com precisão. independentemente do sábio grego. Contra isso temos a observar que a maior parte da famosa passagem de A. Smith (Wealth of Nations. Basil, 1801. I. Capo IV: v. I, p. 42) coincide quase literalmente com uma passagem de Law (Considération Sur le Numéraire. Ed. Da:,e. Capo I. p. 443 et seqs.I, e que Turgot (Valeurs et Monnaies. Ed. Daire p. 79 et seqs.) não somente faz, com precisão. a distinção entre valor de uso li valor de troca (ualeur estimattue e ualeur commerçable). desenvolvendo perfeitamente essa diferença. Reveste-se de interesse. do ponto de vista da evolução desses conceitos. também uma passagem das obras de Tchetcheno, renomado autor escocês de Filosofia Moral e célebre professor de A. Smith (System of Moral Philosophy. 1755. 11, p. 53 et seqs.), encontrando-se, já nesse autor. a distinção entre valor de uso e valor de rroca, embora sem utilizar a terminologia empregada por A. Smith. (Ver tambêm LOCKE. Considerations of the Lou:ering of Interest etc. Works. 11, p. 20 et seqs.; LE TROSNE. De l'Intérêt Socia/. 1777. Cap I. S 3). -Dentre os autores mais recentes, desenvolveram explicitamente a distinção entre valor de uso e valor de troca, alêm dos já citados ip. 283), Friedlaender, Knies, Schaefne, Roesler. os quais pesquisaram com particular atenção a teoria do valor. da mesma forma que Michaelis (Vierteljahrschrift fuer Volkswirtschaft 1863. I. p. 1.) e Lindwurn (Hildebrand's Jahrbuecher. 1865, IV. p. 165 et seqs.). os seguintes autores: SODEN. Nationaloekonomie. 1i305. 1, § 42 et seqs. e IV, § 52 el seqs.; HUFELAND. Neue Grundlegung. 1807. J. § 30 et seqs.; STORCH Cours d'Economie Politique. I, p. 37 et seqs.; LOTZ. Handbuch. 1837. I, S 9; RAo. Volkswirtschoftslehre. I. § 57 et seqs.: BERNHARDI. Untersuchung der Gruende etc. 1849, p. 69 et seqs.; ROSCHER. System. I. § 4 et seqs.; THOMAS. Theorie des Verkehrs. I, p. 11: STEIN. System. I, p. 168 et seqs. -Aliás, nada revela com maior clareza o empenho de aprofundamento filosófico da Economia Política por parte dos alemães, e o senso e a preocupação prática por parte dos ingleses. Ricardo (Principies 1817 Capo 28.), Malthus (Principies. 1820. p. 51 e Definitions 1827. Capo II. p. 7 da ed. 1853) e J. SI. Mill (Principies. Livro Terceiro. Capo I, § 2,6.' ed) empregam o termo "value in use" (vaior de uso) no mesmo sentido de "utility" (utilidade), em A. Smith. Torrens (On the Production of Wealth. p. 8.) e Mac Culloch chegam atê a empregar o termo "utility" em lugar de "value in use" (Principies. 1864. p. 4.), da

mesma forma que, dentre os franceses mais recentes, Bastiat (Harmonies Économiques. 1864. p. 256.). Lauderdale (An Inquiry etc. 1804. p. 12) e Senior (Political Economy. 1863. p. 6 et seqs.1 afirmam ser a utilidade condição para o valor de troca, mas não a identificam com o valor de uso, conceito esse que simplesmente recusam. O que na Inglaterra se entende por valor de troca revela-se sobretudo na seguinte passagem de J. SI. Mil! (Livro Terceiro. Capo L § 2.): "As palavras value e price foram usadas como sinônimas pelos autores mais antigos de Economia Política. não sendo sempre diferenciadas, mesmo por Ricardo. Todavia, os escritores modernos mais precisos, para evitar o dispêndio inútil de dois bons termos científicos para designar o mesmo conceito, têm empregado o termo price para expressar o valor de uma coisa em relação ao dinheiro (a quantidade de dinheiro pela qual será trocada), sendo que por value, ou exchange valor de uma coisa (devemos entender) seu poder geral de compra, o poder que a posse (dessa coisa) nos dá em relação a bens comparáveis de modo geral".

[110] 1 RüSCHER. Ansichten der Volksw. 1861. p. 117; HILDEBRAND. B. Em seus Jahrbuecher. 1864. 11, p. 17; SCHEEL.1866. Ibid., VI, p. 15; SCHMüLLER. Zur Geschichte des deutschen Kleingewerbes. 1870. p. 165, 180, 511 et seqs.

[111] Pelo fato de um proprietário manter disponível, para fins de troca, parte de seu patrimônio, e isso nem sempre chegar ao conhecimento de terceiros, é compreensível que o conceito de mercadoria. na acepção comum, tenha se restringido ainda mais, razão pela qual a linguagem popular só caracteriza como mercadorias aqueles bens em relação aos quais não caiba dúvida sobre a intenção do proprietário. de vendê-los. Essa intenção pode manifestar-se de maneiras muito diferentes. O mais comum é expor as mercadorias em locais nos quais costumam encontrar se os compradores das mesmas, em locais como mercados, feiras, Bolsas, ou em locais específicos que, por designação externa própria, ou por outros sinais visíveis revelem tratar-se de estoques colocados à venda tais como lojas, armazéns, magazines etc. Por conseguinte, na linguagem comum o conceito de mercadoria é com muita naturalidade, limitado somente àqueles bens econômicos que se encontrem em condição externa tal que seja possível a terceiros concluírem haver a intenção do proprietário de vendê-los. Quanto mais progride a cultura de um povo, e quanto mais unilateral e incompleta for a produção de cada indivíduo em particular, tanto mais se ampliam as bases para trocas econômicas, e tanto mais serão as quantidades absoluta e relativa dos bens que se poderão caracterizar como mercadorias; consequentemente, o proveito econômico que se pode auferir dessas oportunidades de troca acabará sendo suficientemente grande para permitir o surgimento de uma categoria especial de indivíduos que se encarregam da operacionalização das trocas, auferindo para si parte do lucro dessas operações, a título de remuneração. Nesse caso, os bens econômicos, geralmente, não passam diretamente do produtor para os consumidores, mas costumam percorrer um itinerário muitas vezes complexo passando por um número maior ou menor de intermediários que, por ofício, Já estão habituados a tratar certos bens econômicos como mercadorias e que mantêm abertos, ao público, os locais específicos destinados à troca desses bens. A linguagem popular restringiu o conceito de mercadoria especialmente a esses bens que se encontram nas mãos dos referidos intermediários e dos produtores, expressamente para fins de venda. e isso, sem dúvida, porque a intenção dos proprietários (de vender tais bens) é facilmente perceptível a todos nesses casos (em alemão: Kaujmannsgueter; em francês: marchondises; em inglês: merchandises; em flamengo: mercanzie etc.).

[112] Também o Código Comercial Alemão emprega a palavra Ware (mercadoria) na acepção popular, e não no sentido técnico. Em vez do termo "mercadoria" encontra-se, por vezes, o termo "bem" (art. 365, 366, 367), "objeto" (art. 349, 359) ou "coisa móvel" (art, 272, 301, 342). No art. 271 lê-se: "Mercadorias, ou outras coisas móveis, ou títulos destinados à comercialização". Os imóveis e os serviços nunca são considerados pelo Código Comercial Alemão como mercadorias, valendo o mesmo para as empresas como tais; estas, aliás, abstraindo-se o negócio em que entram como objeto de venda, de forma alguma podem ser consideradas mercadorias no sentido jurídico (art. 23), da mesma forma que todas as demais "res extracommercium" (coisas que estão fora do comércio). Os navios são contrapostos às mercadorias (no Código Comercial Alemão, art, 67), mas em vários outros códigos são considerados "coisas móveis" podendo ser caracterizados como mercadoria (Ver GOLDSCHMIDT. Handesrecht. 1868. I, Seção n. § 60, p. 527 nota 7.). Quanto à bibliografia

Jurídica sobre o conceito de mercadoria. ver ibid., p, 525; entretanto, o próprio Goldschmidt 11, 1, Seção 298) restringe o conceito de mercadoria, do ponto de vista jurídico, por não considerar mercadorias os bens que o produtor mantém em estoque para troca. Nas fontes do Direito Romano os termos "merx, res promercalis, mercatura" etc. são utilizados, ora no sentido mais restrito de objeto comercial ora no sentido mais amplo de coisa comercial de coisa oferecida à venda [/, 73, § 4, D. de legat. (32, 3): I, 32, § 4, D. de aur. arg. (34, 21: I, 1, pr. § 1, D. de cont. emt. (18, 1); I, 42, D. de fidejus, (46, 1)], O Código Civil Austríaco estabelece uma distinção entre as mercadorias (§ 991) e os títulos de dívida.

[113] Salvo exceções isoladas, a doutrina sobre a mercadoria não tem constituído objeto de elaboração independente por parte dos ingleses, franceses e italianos. Os termos goods. marchandises, merei etc, são quase sempre empregados no de "bens comerciáveis", "objetos de compra" e não na acepção técnica, mas em acepções que variam muito, Frequentemente, as mercadorias são contrapostas aos serviços e ao dinheiro (NECKER. Légis/ation €l Commerce Gmins. 1, cap, 12; GENOVESI. Lezioni, 11, 2, ~ 4. normalmente são contrapostas aos bens imóveis IGUILLAUMIN e COCQUELIN, Dictionnaire. Ii, 131, art. "marcna:c'se" de Hor Say.); às vezes as mercadorias, como produtos são contrapostas às matérias-primas QUESNAY. Maximes Généra/es, XVII.), ou contrapostas aos meios de subsistência: denrées (DUTOT. Sur le Cor"mece etc. Capo I. 10.), ao passo que Montesquieu (Esprit des Lois, XXII, 7,) emprega marchandise justamente na acepção ie denrêes. Roberts, contemporáneo de Mun, as define (Merchant's Map. 4,'ed" p.6 et seqs,) assim: "as coisas com as quais os negociantes negociam e comercializam denominam-se 'merchandises' ", dividindo as mercadorias em "wares" e "moneys"...

[114] Do que expusemos acima inferem-se duas conclusôes: primeiro, a observação de que o dinheiro seria uma "mercadoria" em nada contribui para esclarecer o lugar peculiar que o dinheiro ocupa entre as mercadorias; por outro lado, segue que é insustentável a opinião dos que negam ser o dinheiro uma mercadoria -"porque o dinheiro como tal sobretudo em forma de moeda, não é objeto de uso abstraindo do desconhecimento da importante função do dinheiro, latente nessa última hipótese) -já que a mesma objeção pode ser feita contra a característica de mercadoria de qualquer outro bem. Não existe nenhuma "mercadoria" que como mercadoria se destina a servir de objeto de uso, ao menos na forma sob a qual é comercializada (em barras, fardos, feixes. em estado embalado etc). Todo bem, para ser objeto de uso, deve deixar de ser "mercadoria" deve-se tirar-lhe a forma específica que se lhe deu para comercializá-lo (fundido, decomposto, sem embalagem).

[115] Cabe aqui mencionar sobretudo as restrições que as leis dos diversos países impõem à vendabilidade de artigos de luxo e equipamentos de segurança. Assim, por exemplo, na Idade Média. em muitos países. venda de veludo só era permitida a quem pertencesse à ordem dos cavaleiros ou ao clero: e ainde hoje em muitos países, só é permitido vender armas aos cidadãos que têm licença de porte fornecida pelas autoridades.

[116] Mercadorias pouco conhecidas ("artigos desconhecidos") tem por essa razão um círculo limitado de eventuais compradores. Eis por que os produtores costumam - por vezes com grandes despesas - divulgar seus produtos, a fim de ampliar o círculo de pessoas às quais se possa estender a vendabilidade dos mesmos. É nisso que reside a importância econômica dos anúncios públicos, reclames, propaganda e publicidade.

[117] Com o aumento das necessidades e do bem-estar de um povo geralmente cresce muito a vendabilidade das mercadorias, podendo esta também diminuir, em se tratando de determinadas mercadorias. Certas mercadorias, que podem ser vendidas com facilidade em um país pobre, podem perder totalmente sua vendabilidade, nesse mesmo país, quando ocorrer algum desenvolvimento econômico.

[118] MüMMSEN. Geschichte des roemischen Muenzwesens. Introdução. p. 169 et seqs.; ver CARNAP. "Zur Geschichte der Muenzwissenschaft und der Wertzeichen". In: Tuebinger Zeitschrift. 1860. p. 348 et seqs., KENNER. "Die Anfaenge des Geldwesens im Alterthum". In: Wiener Akademische SchriJten. philosophische-historische Section. 1863. p. 382 et seqs.; ROSCHER. System. I, § 16: HILDEBRAND. B. In Jahrbuecher. 1864, 11, p. 5; SCHEEL. "Der Begriff des Geldes in seiner historischen Entwicklung". Ibid. VI. p. 12 et seqs.; BERNARDAKIS.

"De l'Origine des Monnaies et de Leurs Noms". In: Joum. des Econom. 1870. XVIII. p. 209

119 O autor é de nacionalidade austríaca. (N, do T.)

120 No alemão antigo encontra-se, em lugar do atual termo Ge!d, a expressão scaz, ou skatts (em gótico); entretanto, UHi· las traduz o termo apyupLOV (Marcos, 14, II, onde significa dinheiro em geral) por faihu (Vieh = gado. dinheiro). O gelt do alto alemão antigo, no sentido de "retlibuição, pagamento" ocorre em um glossálio bíblico do século X, como sinônimo do termo latino aes. No antigogo dialeto genmânico do norte. giald já é usado no sentido atual de Geld dinheiro). No alemão clássico médio é muito comum geit significar "pagamento" (ato e objeto do pagamento) "Riqueza", "receita", porém já é frequentemente usado no sentido atual do termo Geld, Assim. por exemplo. em Martí· de Hugo von Langenstein (Manusclito de Basiléia. 215 "ze gelde keren" lavaliar em dmheiro). ou em Peter Suo edit. Premisser, 31. 104 etc. (ver GRAFF Airhochdeurscher SprachschalZ, IV. 191: MUELLER·BENECKE.
Mittelhochd. Woerterbuch. I, 522; DIEFENBACH. Verg!e'ci:endeo V,'oe'1erbuch der gouthischen Sprache 1851. II, Não é destituída de interesse a maneira como outros ;oo,'os ciesig~am o d'nheiro, Os gregos. hebreus e em certa forma também os romanos chamavam dinheiro de "prata" o.pVI'pLDV. keseph. argentumi. como ainda hoje o fazem os franceses (argent); os ingleses, espanhóis e portugueses. Bem como os hebreus. gregos e franceses. Também usam, a expressão "moeda" (money, moneda, moeda. mao,h. \'OelLo.. monnaie; em alemão. Muenze). Os italianos e russos falam de peças de dinheiro (denários) quando querem cesógnar o ciinheiro em geral (dannaro, dengi), da mes· ma forma que o fazem os espanhóis e portugueses (dinero. dinheiro. Os poloneses. os boémios e os eslovenos usam para designar dinheiro palavra correspondente ao alemão Pfenning "~ unidades de dinheiro); pienadze, penize, penida mesma forma que os croatas, os habitantes da Dalmácia e da Bósnia. Também os dinamarqueses, suecos e húngaros falam de "moedas" (Pfennig) quando querem designar o dinheiro (penge. penningar, penz). Os árabes fazem o mesmo, pois sua palavra para dinheiro lJulus} significa "moedas" :\a língua dos bari, que habitam o alto Nilo, o termo naglia (que significa pérola falsa) designa também dinheiro (MUELLER. FR. In: Wien. Acad. Schriften, phil. hist. Sect. B 45, p. 117), e os habitantes da Núbia chamam o dinheiro de metal de schongir = "concha da insclição" (Kauri provido de insclição -cunhagem!).

121 A importância do costume para a origem do dinheiro é frisada por Condillac (Le Commerce et le Gouvemement. Parte Plimeira, capo 14); LE TROSNE. (De l'Intérêt Social. 1777 Capo m, 1).

122 A explicação desse fenômeno característico --que certos bens (no caso de culturas evoluídas, ouro e prata em forma de moeda) são de bom grado aceitos por todos em troca de outras mercadorias, mesmo por pessoas que não têm nenhuma necessidade imediata desses bens, ou já atenderam suficientemente a essa necessidade -já ocupou a atenção dos grandes pensadores da Antiguidade (valendo o mesmo para uma longa série de exímios pesquisadores, até nossos dias) mais intensamente do que qualquer outro problema da Economia Política. Que um bem seja permutado, por seu proprietário, por outro bem que lhe seja de maior utilidade, constitui um fenômeno óbvio para qualquer pessoa; que, porém, todo indivíduo de um povo deseje trocar suas mercadorias por pequenas chapas de metal, das quais muito poucos podem fazer uso direto, eis um fenômeno tão estranho ao curso normal das coisas que não causa admiração que um exímio pensador como Savigny (Obligat. 11, 406) considere isso um "mistério". A tarefa que cabe à ciência, no caso, é explicar um procedimento generalizado dos homens, cujos motivos não são óbvios. É natural, como primeira hipótese, atribuir isso a uma convenção dos homens, ou então a uma expressão da lei que é a manifestação da vontade coletiva; essa explicação é particularmente convidativa quando se trata de explicar por que o dinheiro assumiu a forma de moeda. Platão e Aristóteles adotam efetivamente essa explicação. O primeiro afirma que o dinheiro é um "sinal que se convencionou para a permuta" (República. 11, 12); e Aristóteles. em uma passagem citada múltiplas vezes (Etica a Nicômaco. V, 8), afirma que o dinheiro se originou por força de uma convenção; não foi a Natureza que deu origem ao dinheiro, mas a lei. Essa opinião de Aristóteles encontra-se de forma mais clara em outra passagem (Política. I, 6). "Os homens convencionaram entre si adotar alguma coisa como equivalente de qualquer mercadoria a ser dada ou a ser recebida", daí a origem do dinheiro. – O jurista romano Paulus, cujas teses sobre a origem do dinheiro foram conservadas na coletânea

de leis de Justiniano (L. 1, D. de contr. emt. 18, 1). Resolve o problema de maneira semelhante à dos filósofos gregos. Ele assinala as dificuldades que oneram o comércio de pura permuta de bens, opinando que essas dificuldades foram eliminadas pela instituição oficial de um meio -o dinheiro. "Escolheu-se um material", escreve ele, "cuja avaliação oficial o isenta das oscilações que caracterizam as demais mercadorias e assim lhe confere sempre um valor (nominal) externo uniforme; esse material, a sociedade lhe Imprime um sinal (designativo de seu valor externo), sendo que sua utilização e sua virtude de permuta estão não tanto na substância, mas antes em seu valor nominal." Portanto, também Paulus atribui a origem do dinheiro à autoridade social. Paralelamente a essa tese, Já observamos na Antiguidade o esforço em atribuir o papel peculiar desempenhado pelos metais nobres dentre as demais mercadorias, em decorrência das propriedades especiais desses materiais. Aristóteles (Politica. I, 6) aponta a facilidade de manuseio e de transporte que os caracteriza; e, em outra passagem (Ética a Nicómaco. V, 6), refere-se à estabilidade relativamente grande desses metais, quanto ao preço. E Xenofonte (De vectigal. Athen. 4) já observa até mesmo os amplos limites da vendabilidade desses metais, sobretudo com referência à prata. Argumenta ele que se os produtos de cobre ou ferro e até mesmo o vinho e o trigo fossem colocados no mercado em enormes quantidades, necessariamente seu preço baixaria muito, ao passo que a prata (e, de maneira mais limitada, também o ouro) sempre encontra mercado compensador. Plínio (História Natuml. 33, capo 19. 31) também já colocava em destaque a durabilidade e a indestrutibilidade dos metais nobres, sobretudo do ouro. A bibliografia extremamente rica produzida pela Idade Média e pelo século XVI sobre a numismática e a metrologia encontra-se cuidadosamente coligida na "Bibliotheca Nummaria" de Philipp Labbe (ed. Reichenberg, 1692). A "Callectio Budeliana" (1591) e Marquardus Freher (De remonetaria. 1605 -e aqui, os tratados de Oresmius e Gabr. Byel) contêm muitas publicações notáveis dessa época. Dando prova de muita aplicação, Roscher, em seu System I, § 116, 5, colocou em destaque algumas das mais importantes. Elas se ocupam. em geral, com questões práticas da numismática, sobretudo com o problema (que assumiu importância devido aos múltiplos abusos cometidos pelas administrações públicas) da existência e dos limites do direito que cabe aos príncipes de introduzir mudanças no tocante às moedas, e das seqüelas jurídicas decorrentes. Nesse contexto, alguns autores se valem da oportunidade para tratar também da questão da origem do dinheiro e resolvem o problema com base nas pesquisas feitas pelos autores da Antiguidade, referindo-se constantemente a Aristóteles. Assim, ORESMIUS, Nic. (+ 1383), Tractatus de origine et jure etc., Ed. Freher, p. 2, apêndice; BYEL, Gabriel. (+ 1495). Tmctatus de monetis. Ed. Freher, p. 33; MOLINAEUS, Carol. Tmctatus de mutatione monetarum (1555). Ed. Budeliana, p. 485; COUAROUVIA, Didacus. Veter. numm. colíat. (em torno de 1560). Ed. Budeliana, p. 648; MALESTROIT. Paradoxa (1566). Ibid., p. 747; MENOCHIUS. J. Consilia. Ibid., p. 705; BUDELIUS, R. De monetis et re nummaria (1591). p. 10. A argumentação desses autores comporta mais ou menos os seguintes passos: expõem as dificuldades que o comércio encontra quando se reduz à permuta de mercadorias; depois, apontam para a possibilidade de eliminar tais problemas, por meio da introdução do dinheiro; a seguir destacam e peculiar aptidão dos metais nobres para esse fim; finalmente, reportando-se a Aristóteles, concluem que esses metais foram transformados efetivamente em dinheiro por instituição dos homens (pecunia instrumentum artificiaJiter adinventum -"o dinheiro é um instrumento encontrado artificialmente" -diz Oresmíus, op. cit. p. 2; uel ex sui natum, uel ex hominum instituto etc. -ou "por sua própria natureza, ou por instituição humana" -afirma G.

[123] Cf. STEIN. Lehrbuch der Volksw. 1858 p. 55, e sobretudo KNIES. Tuebinger Zeitschrift. 1858. p. 266; e MüMMSEN. Geschichte des roemischen Muenzwesens. 1860. Introdução VII e VIII.

[124] A associação entre dinheiro e gado o meio de permuta mais antigo -aparece na maioria dos idiomas. No antigo dialeto alemão das regiões nórdicas naut significa ao mesmo tempo, boi e dinheiro; também na antiga língua dos frisões, sket designa o gado e o dinheiro. faihu dos gados, o féoh dos anglo-saxões, o feh da Nortúmbria, e os termos correspondentes em todos os outros dialetos germânicos são empregados, alternadamente, para designar gado, riqueza, patrimônio, dinheiro etc. (VACKERNAGEL. in: Haupt's Zeitschrift. IX, p. 549, nota 101; DIEFENBACH. Vergleichendes oerterbuch der gothischen Sprache. I, p. 350 et seqs. 2, 757; ver também a interessante contribuição deTRENCH. A Select Glossary of English Words. p. 30). Na lex Fris. add. 11 lê-se: equam vel quamlibet pecuniam; no gl. Cassell. F. 12 aparece: pecunia fihu. A palavra do antigo idioma eslavo skotum = (alemão) Vieh (gado) significa, em sua forma diminutiva, no lituano (skatikas ou skanks) o mesmo que pequenas moedas (centavos)

(NESSELMANN. Litauisches oerterbuch). A origem do termo latino pecunia, peculium etc., da palavra pecus (gado), já foi assinalada por muitos por muitos. E igualmente conhecida a lenda citada por Pollux, segundo a qual o dinheiro mais antigo dos atenienses se chamava Bovs (boi), Conhecidos são também os termos dekaboion, tessaraboion, hekatomboion.para designar quantias de dinheiro. A tese de esses termos não se ligarem ao fato de, antigamente, o gado haver desempenhado a função de dinheiro. mas ao fato de o dinheiro metal mais antigo levar impressa a imagem de animais. já se encontra em Pollux e Plutarco e mais recentemente em Beulé e em muitos outros. Entretanto, mais correta nos pa,ece ser a tese de que com a passagem do velho dinheiro gado para o novo dinheiro metal, o valor em metal de uma cabeça de gado passou a constituir o nome da nova moeda, e, por esse motivo, os termos que designavam quantidades de cabeças de gado foram transferidos para as moedas de metal e para as quantias de dinheiro. Com base na palavra árabe mói. que no singular designa posse (patrimônio, gado, e no plural (amwál) significa riqueza (patrimônio) e dinhero 'FREYTAG. Arabisches Lexikon IV, 221, Maninski, p. 4225), pode-se concluir que também no árabe os conceitos de gado e dinheiro apresentam parentesco.

[125] BOECKH. Metrologische Unters 1838. 385 et seqs.. 420 e1 seqs.: MüMMSEN. Geschichte des roemischen Muenzwesens. 1860. p. 169: HULTSCH, F. Griechische und roemische Merrologie. 1862. p. 124 et. seqs., 188 et seqs.

[126] WACKERNAGEL. "Gewerbe, Handel und Schiffahrt der alten Germônen" In: Haupt's Zeitschrift. IX, p. 548 et seqs.; GRIMM. Deutsche Rechtsa/terhuemer. p. 586 et seqs.: SüETBEER. Beitraege zur Geschichte des Geld-und Muenzwesens in den Forschungen zur deutschen Geschichte. I. 215.

[127] SPRENGER. Leben Mohamed's. m, p. 139

[128] SPIELGEL. Avesta (elaboração alemã). I, p. 94et seqs

[129] LEVY. Geschichte der juedischen Muenzen. p. 7.

[130] 13 Cf. ROSCHER System. J. § 118. N. 5.

[131] Plul. Thes. 19; Plinius h. n. 18. 3; SCHREIBER. Em seu Taschenbuch fuer Geschichte. 2. 67 et seqs., 240 et seqs.,3. 401 et seqs.

[132] CLAVIGERO. Geschichte uon Mexiko. v. I, Livro Sétimo. Parte XXXV.

[133] Ainda hoje, a pele de castor representa a unidade de medida no comércio. em vários paises da Sociedade da Baía Hudson. 3 martas equivalem a 1 castor, 1 raposa branca equivale a 2 castores. 1 raposa preta ou 1 urso equivalem a 4 castores, 1 espingarda equivale a 15 castores (Ausland. 1846. n° 21). A palavra estoniana raha (dinheiro) tem na língua aparentada dos lapães o significado de "pele" (KRUG. Ph. lur Muenzkunde Russlands. 1805). Sobre as peles na função de dinheiro na Idade Média russa, ver Nestor, traduzido por Schloeger, 11I, p. 90. A antiga palavra Kung (dinheiro) significa propriamente marta. No ano de 1010 o inimigo consegue apoderar-se de uma caixa russa de valores
dentro da qual se encontram 5.450 rublos de prata e 7 mil rublos em peles (Karamsin, XI, p. 183). ROSCHER. System. 1868. I, § 118,3. Ver também Storchtrad. de Rau. 11I, p. 25.

[134] ROSCHER. System. I, § 119, nota 12.

[135] Sur la Fonnation et Dístributíon des Richesses. Ed. Daire. p. 25. Ver também ROSCHER. System. 1868. 1, § 116; KNIES. Tuebínger Zeitschrift. 1858. p. 262.

[136] Sobre o assunto ver sobretudo HELFERICH. Von den periodischen Schwankungen Im Werte der edlen Metalle. 1B43,

[137] A distinção supra, que até hoje não foi suficientemente levada em consideração na Economia Política. há muito constitui objeto de pesquisas profundas por parte dos juristas já que para estes a questão se reveste de importância prática toda vez que ocorrem reclamações de indenização contra danos, bem como em vários outros casos (em todos os pagamentos subsidiários). Pensemos, por exemplo, no caso de um erudito que perdeu sua biblioteca, roubada por um indivíduo qualquer. O preço de venda constituiria, para ele, indenização muito pequena em comparação com o que essa perda representou para o erudito. Entretanto, para um herdeiro do erudito, para o qual a biblioteca teria sobretudo valor de troca, o preço de venda constituiria o equivalente da biblioteca.

[138] Expusemos acima as razões pelas quais, em lugares onde uma mercadoria já adquiriu a função de dinheiro, é com base nessa mercadoria que, adequadamente se podem fazer as avaliações; isso ocorre efetivamente, se a respectiva mercadoria não tiver características que constituam obstáculo para o alcance dos objetivos visados pelas avaliações. Isso, porém não significa que se existir tal mercadoria que já adquiriu a função de dinheiro, necessariamente as avaliações tenham que ser feitas com base nela Pode-se muito bem imaginar casos em que uma mercadoria (que não tenha função de dinheiro) seja utilizada como parâmetro para a fixação de preços, corno é possível também que dentre
várias mercadorias que adquiriram de dinheiro, somente uma delas seja utilizada como parâmetro de fixação de preços. A função de medir preços, portanto, não está necessariamente vinculada às mercadorias que adquiriram funções idênticas ao dinheiro, não constitui uma conseqüência necessária dessa característica, muito menos um pressuposto. Quanto ao dinheiro, este sim, via de regra, constitui ao mesmo tempo também um "medidor de preços" muito adequado, acontecendo o mesmo com o dinheiro-metal, em razão de sua alta funcionalidade e da estabilidade relativamente grande dos fatores que determinam seu valor. Em contrapartida, outras mercadorias que adquiriram a função de dinheiro (armas, objetos de metal, anéis de bronze e outras similares) nunca foram empregadas como medidores de preços. Portanto, essa última função não está implícita no conceito de dinheiro. E se para alguns autores de Economia Política, este último equivale ao conceito de "parâmetro de valor", isso denota um desconhecimento da verdadeira natureza do dinheiro.

[139] Aristóteles (Ética a Nicómaco. V, 8 e IX, 1) já observa que o dinheiro é parâmetro no comércio de bens entre os homens. Dentre os autores que atribuem a origem do dinheiro exclusivamente, ou ao menos predominantemente, à necessidade que as pessoas têm de um parâmetro para o "valor de troca" e respectivamente para os preços (e que atribui o caráter de dinheiro dos metais nobres à aptidão peculiar dos mesmos para esse fim, citemos os seguintes: BROGGIA. De/le Monete. Ed. Custodi, 1743. Capo I. p. 304: NERI. Osseruazioni 1751. Capo VI, art. I, § 14 et seqs.; GALIANI Della Moneta. 1750. Livro Primeiro. Capo 1, p. 23 et seqs. e Livro Segundo. Capo 1, p. 120 et seqs. da ed. 1831; GENOVESI. Lezioni. 1769. Parte Segunda. Capo 2, 4: HUTCHESON. A System of Moral Philosophy. 1755. Li: vro, Segundo. Capo XII, § 2: RICARDO. Principies of Politlcal Economy. ed. 1846. Capo 11I, p. 46; STORCH Cours D'Economie Politique. Petersburgo, 1815, I, Introd. Geral, p. 8 et seqs.: STEIN, System der Staatswissenschaft. 1852. I. p. 217 et seqs.; SCHAEFFLE. Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft. 1867. § 60 et seqs.

[140] Os representantes principais dessa teoria são os grandes filósofos ingleses do século XVII. Hobbes (Leviathan "De civitate". Parte Segunda. Capo 24, p. 123. oper. 1668), partindo da necessidade que os homens têm de conservar bens perecíveis mas não destinados ao consumo imediato, mostra como, por meio da transformação (concoctio) desses bens em dinheiro-metal, se atinge essa finalidade, bem como o objetivo de maior facilidade de transporte. Da mesma forma Locke (Of Civil Govemment. 1691. Livro Segundo. Capo 5, § 46 et seqs.) e FURTHER. Considerations Concerning Raising the Value of Money. 1698. I. § 1. Bandini (Discorso Economico. 1737. In: Custodi. p. 142 et seqs.) Desenvolve o germe contido já nas concepções de Aristóteles sobre o dinheiro. Começa sua exposição falando das dificuldades com que depara o puro comércio de trocas; aqueles cujos bens eram necessitados por outros nem sempre tinham necessidade dos bens desses outros, e por isso sentiu-se a necessidade de um penhor (um mallevadore, diz Bandino, que o comprador entregava ao vendedor, como garantia da prestação

futura. Para cumprir essa função escolheram-se os metais nobres. Essa teoria ê desenvolvida. na Itália, por artes (Della Economia Naziona/e. XVI, capo 1; e Lettere. Ed. Custodi XVI, p. 258). Corniari (Riflessioni sufle Manete. 11I: e Lettera ad un Legislatore. p. 153, em CustodO e Carli (Del Origine dei Commercio e della Moneta. § 1 e 2) e. na França. por Dutot (Réflexions sur le Commerce et Finances. Ed. Daire, 1738. Capo 1I1. 1, p. 895). A teoria foi recentemente revisada, na Alemanha, por Schmalz (Staatsw in Briefen. 1818. p. 48 et seqs.), e na Inglaterra. por Macleod (Elements of Political Economy 1858. p. 24).

[141] De início as moedas metálicas eram divididas em peças ou unidades que exprimiam os pesos normalmente encontrados no comércio O "as" romano correspondia oliginalmente a 1 libra de cobre: a libra esterlina inglesa tinha na época de Eduardo I. um peso Tower de 1 libra de prata de certo quilate; na França no tempo de Carlos Magno, a libra em peso troyes tinha o peso de 1 libra de prata. Também o xelim e o pêni ingleses constituíam pesos comuns no comércio. "Se o tligo custa 12 xelins por quarter". diz um antigo estatuto de Henlique 11I, "um pão branco que custa 1 pêni deve pesar 11 xelins e 4 pence (Ver SMITH, Adam. Wealth of Natíons. Livro Plimeiro. Capo 4)." Que os nossos Mark, Schilling, Pfenning etc. oliginalmente também representavam pesos comuns no comêrcio, é fato conhecido. O detelioramento das moedas, provocado repetidamente pelas casas de moeda, fez com que o peso comum no comêrcio e o peso com o qual os metais nobres são comercializados (ou são contados como moedas) começassem logo a apresentar grandes diferenças, na maioria dos países. Esse fato, por sua vez, contribuiu não pouco para que se considerasse o dinheiro como autêntico parâmetro para se avaliar o valor de troca; no entanto se sabe que, em qualquer economia, por natureza, o padrão da moeda ê apenas a determinação do peso pelo qual os metais nobres são comercializados. Nos últimos tempos têm-se feito muitas tentativas no sentido de levar novamente o peso usual no comércio a coincidir com o peso das moedas -na medida em que isso se coaduna com a funcionalidade exigida no comércio. Assim, na Alemanha e na Áustria se escolheu o Zollpfund como base do sistema monetário "no Sião não existe moeda abaixo de 2 annas; e quem quiser comprar algo abaixo desse preço tem de esperar até surgirem novas necessidades de compra cujo preço chegue a 2 annas, ou juntar-se a outros compradores e fazer com eles a repartição devida. As vezes recorria-se, como troco, a xícaras de arroz; conta-se que em Socatra se: recorre, para problemas de troco a pequenas porções de ghi ou manteiga".